

Competitividad fiscal empresarial 2025

El nuevo indicador de la contribución fiscal
empresarial total

COLECCIÓN INFORMES

Julio 2025



Competitividad fiscal empresarial 2025

El nuevo indicador de la contribución fiscal
empresarial total



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS



TAX FOUNDATION

El presente Informe del Instituto de Estudios Económicos (IEE) ha sido elaborado bajo la dirección de Gregorio Izquierdo Llanes junto con el Servicio Técnico del IEE, al que pertenecen María Higuera Callejo, Marta Meler Tarlowski, María Laura Díaz Di Cocco y Carolina Rodríguez Brondo, con la coordinación de Carlos Ruiz Fonseca.

El índice de Contribución Fiscal Total (Total-Tax-Contribution) es un indicador de la Tax Foundation divulgado en España en colaboración con el Instituto de Estudios Económicos.

«Las empresas, pilar recaudatorio del sistema tributario» es un texto original de la Tax Foundation traducido al español por el Servicio Técnico del IEE.

© 2025 INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
C/ Príncipe de Vergara, 74, 6.ª planta • 28006 Madrid
Tel.: 917 820 580
iee@ieemadrid.com
www.ieemadrid.es

Maquetación: D. G. Gallego y Asociados, S. L.
gallego@dg-gallego.com

Julio 2025

Documento digital PDF

Se autoriza la difusión por terceros de esta publicación, de forma total o parcial, siempre y cuando quede reflejado inequívocamente que la autoría de la misma es del Instituto de Estudios Económicos. En este caso, rogamos que nos envíen una copia de la referencia al IEE.

Índice

RESUMEN EJECUTIVO	7
--------------------------------	----------

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

LA CONTRIBUCIÓN FISCAL EMPRESARIAL TOTAL EN LA ECONOMÍA	13
--	-----------

Introducción	13
--------------------	----

1. La contribución fiscal empresarial total. Un análisis comparado	15
---	-----------

1.1. El peso de la contribución fiscal empresarial total en la recaudación	18
--	----

1.2. La contribución fiscal empresarial total con relación al PIB	21
---	----

1.3. La contribución fiscal empresarial total con relación al Excedente Bruto de Explotación	25
--	----

2. La presión fiscal empresarial	29
---	-----------

2.1. La presión fiscal empresarial con relación a la recaudación	31
--	----

2.2. La presión fiscal empresarial con relación al PIB	33
--	----

2.3. La presión fiscal empresarial con relación al Excedente Bruto de Explotación	38
---	----

3. El impuesto sobre Sociedades	41
--	-----------

3.1. Los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades	41
--	----

3.2. Un análisis comparado de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades	47
--	----

3.3. La tributación de los dividendos en el impuesto de la renta personal de los países desarrollados	49
---	----

3.4. El coste del capital y la fiscalidad empresarial	52
---	----

4. Las cotizaciones sociales a cargo del empresario	56
--	-----------

5. Coste de cumplimiento de las reglas fiscales	59
--	-----------

6. Conclusiones	63
------------------------------	-----------

Referencias bibliográficas	66
---	-----------



TAX FOUNDATION

LAS EMPRESAS, PILAR RECAUDATORIO DEL SISTEMA TRIBUTARIO.....	68
Ideas principales	68
Introducción	69
1. Los distintos papeles de la empresa en el marco del sistema recaudatorio.....	70
2. Sobre la incidencia económica de los impuestos empresariales.....	77
3. Los impuestos pagados por las empresas en la OCDE y en la Unión Europea.....	80
4. Conclusión.....	87
Referencias bibliográficas	88





Presentación en España del informe «Total Tax Contribution», de la Tax Foundation, organizado conjuntamente entre el Instituto de Estudios Económicos y la Tax Foundation.



Resumen Ejecutivo

En España, la renta per cápita se sitúa por debajo del promedio de la Unión Europea. En los últimos años, el proceso de convergencia económica con la UE se ha visto ralentizado, principalmente debido al deterioro de la productividad. Para revertir esta tendencia es fundamental fomentar la inversión empresarial. No obstante, la elevada carga tributaria que soportan actualmente las empresas españolas representa un obstáculo significativo, ya que las sitúa en desventaja frente a sus homólogas europeas y dificulta la atracción de nuevas inversiones.

En el contexto actual de globalización y competencia fiscal entre países por atraer inversión, talento y capital productivo, el sistema tributario se consolida como una herramienta estratégica clave. **En este escenario, el tejido empresarial no solo desempeña un papel fundamental en la generación de riqueza, empleo y productividad, sino que también sostiene, directa e indirectamente, una parte sustancial de los ingresos públicos.**

Este informe del Instituto de Estudios Económicos (IEE) ofrece una visión sobre el papel de las empresas en el sistema fiscal español, a partir de un indicador de contribución global basado en fuentes internacionales como la Tax Foundation y la Comisión Europea. El objetivo es proporcionar evidencia empírica que permita repensar el diseño del sistema impositivo, con foco en la competitividad de la economía española.

Una de las principales conclusiones del estudio es que las empresas en España asumen un esfuerzo fiscal excepcionalmente elevado. Si bien tradicionalmente se mide su carga mediante el Impuesto sobre Sociedades, esta visión resulta limitada, por lo que debería analizarse no solo el conjunto de los impuestos y cotizaciones que pagan las empresas, sino también los costes directos e indirectos que suponen para la mismas la administración y gestión de los mismos. **Las empresas no solo abonan impuestos directos, sino que también actúan como agentes recaudadores de tributos indirectos –como el IVA, las cotizaciones sociales o las retenciones del IRPF– que trasladan al Estado en nombre de terceros.**

Para cuantificar esta carga, **el IEE presenta el índice del peso de la contribución fiscal empresarial total en los países de la OCDE.** Este índice está basado en los datos de la Tax Foundation, de fuentes de ingresos empresariales y no empresariales en los países de la OCDE, y de la Unión Europea, y se centra, exclusivamente, en los impuestos que las empresas abonan de forma directa, incluyendo no solo el pago del impuesto de sociedades, así como el de las cotizaciones sociales a cargo del empleador, sino que se incluyen, adicionalmente, otros impuestos directos e indirectos. **De esta forma es posible medir y comparar la contribución fiscal empresarial total en los países más avanzados.**



A partir de los resultados comparados de este índice se observa que España presenta una de las mayores presiones fiscales sobre la actividad empresarial en los países de la OCDE y de la UE. Esta situación se vuelve más evidente si se incorpora el análisis de la presión fiscal empresarial ampliada, que incluye no solo el Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales, sino también otros impuestos directos (como el IBI o el IAE) e indirectos (como el IVA o el ITP). Este enfoque permite una visión más completa de la contribución fiscal total de las empresas.

España se sitúa como el cuarto país de la OCDE y de la UE con mayor dependencia de la recaudación proveniente de las empresas. El 48,8% de la recaudación total proviene de impuestos sobre la actividad empresarial, frente al 37,8%, en promedio, en la OCDE y el 39,4% en la UE. Además, cuando se observa esta carga con relación al PIB, los impuestos empresariales en España representan un 17,8%, claramente por encima de la media de la OCDE (12,8%) y de la UE (14,8%).

El dato más significativo surge al analizar la presión fiscal sobre el Excedente Bruto de Explotación (EBE), esto es, la renta empresarial. El peso de la contribución fiscal, en términos de esta renta empresarial en España, es del 41,6%, magnitud muy superior a la media de la OCDE (31%) e igualmente mayor al promedio europeo (38,8%). Esto refleja que, en proporción a las rentas empresarial generadas, las empresas españolas están sujetas a una de las mayores cargas fiscales de la región. Aunque países como Francia (52,5%) o Austria (46,4%) muestran niveles aún más altos, la posición de España en el quinto puesto en este *ranking* sigue siendo elevada y preocupante. Por el contrario, economías como Irlanda (14%) o Estonia (38,2%) presentan niveles más bajos.

Finalmente, este análisis se completa al comparar el índice de la contribución fiscal empresarial total como porcentaje de la recaudación en los países de la OCDE, tomando la media de la UE como base 100. España presenta una contribución fiscal empresarial, aproximadamente, un 24% superior a la del promedio de la UE y casi un 30% superior a la media de los países más desarrollados. Este dato sitúa a España entre los países europeos con una mayor contribución de las rentas empresariales a los ingresos públicos, tan solo por detrás de la República Checa, Polonia y Eslovaquia.

Estos datos complementan aquella información que proviene del cálculo de la **presión fiscal empresarial** –medida como la suma del Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales del empleador sobre el PIB–. En estos términos, **España alcanza el 12,3% en 2023, superando ampliamente la media europea (10,2%)** y a economías relevantes como Alemania (9,9%), Grecia (8,1%) o Suecia (6%). En términos comparativos, España se sitúa entre los países con mayor presión fiscal empresarial del entorno desarrollado.

Con respecto a la evolución de la presión fiscal empresarial, **se observa que esta ha registrado, en España, una evolución creciente en los últimos años, ampliando el diferencial existente con respecto a la de la UE** en más de un punto porcentual del PIB y situándonos en registros próximos a los diferenciales máximos de presión fiscal experimentados por el resto de



los países europeos. Durante el periodo (2013-2023) **España destaca por un incremento acumulado de la presión fiscal empresarial de 2,3 puntos porcentuales del PIB, situándose entre los países con mayor aumento de la presión fiscal empresarial en el periodo analizado, tan solo por detrás de los Países Bajos (2,9%) y muy lejos de la variación acumulada por el conjunto de países de la UE en el mismo periodo (0,4%).**

El análisis del Impuesto sobre Sociedades —pieza central de la fiscalidad empresarial— **revela que España aplica un tipo nominal del 25%, por encima de las medias de la OCDE (23%) y de la Unión Europea (21,8%).** Aunque el tipo nominal no refleja por sí solo la carga efectiva, al incorporar deducciones e incentivos, **el tipo medio efectivo ajustado por inflación también sitúa a España en una posición elevada: el 23,3%, frente al 21,9% de la OCDE y al 19,9% de la UE.** Esta realidad fiscal no solo sitúa a España por encima de países tradicionalmente atractivos para la inversión, como Irlanda, Hungría o Bulgaria, sino también al nivel de países con una fiscalidad más exigente como Bélgica o Chile.

Cabe destacar que el diferencial entre el tipo nominal y el tipo efectivo en España —de 1,7 puntos porcentuales— es inferior al promedio de la OCDE, lo que sugiere una menor flexibilidad del sistema para adaptar el esfuerzo tributario a las características de cada empresa o sector. Esto es, **el sistema de incentivos fiscales para las empresas que se determina en nuestro marco tributario es menos competitivo que el que se establece en otras economías avanzadas, lo que tiene una incidencia directa sobre los procesos de acumulación de capital, es decir, sobre las inversiones y planes de amortización de la mismas, así como en la I+D+i,** factores determinantes de la mejora de la productividad de la economía española y, por ende, sobre la renta per cápita y el bienestar social.

Sin embargo, **este esfuerzo fiscal no se traduce en una mayor recaudación por parte del Impuesto sobre Sociedades en términos de Producto Interior Bruto. En 2023, España recaudó el equivalente al 2,9% del PIB por este impuesto, frente a un promedio europeo del 3,2%.** Si se mide como porcentaje del total de ingresos públicos, la participación del impuesto en España fue del 8%, levemente inferior al 8,2% de la media comunitaria. Esta paradoja, consistente en mantener una carga fiscal efectiva alta con un rendimiento recaudatorio por debajo del promedio, apunta a deficiencias estructurales en las bases imponibles, baja rentabilidad empresarial o distorsiones sectoriales que podrían requerir una revisión normativa más profunda.

Otro componente fundamental del esfuerzo fiscal empresarial son las cotizaciones sociales a cargo del empleador, donde, de nuevo, España presenta una estructura fiscal particularmente gravosa para el tejido empresarial en el contexto de la Unión Europea. En el caso español, estas representan el 25,8% del total de la recaudación fiscal, muy por encima del promedio europeo del 17,9%. Este dato sitúa a España como una de las economías europeas que más carga social impone a las empresas. Modelos alternativos, como los de Dinamarca, Suecia o Lituania, reducen drásticamente este tipo de cotizaciones en favor de sistemas fiscales más equilibrados entre las diferentes fuentes de ingresos públicos.



De igual forma, **la participación de las cotizaciones sociales pagadas por el empleador en el PIB nacional posiciona a España como el cuarto país con mayor presión fiscal sobre el empleo, solo por detrás de Estonia, Francia y la República Checa, y muy por delante de países como Alemania, los Países Bajos o Irlanda.** Esta elevada carga sobre el factor trabajo contrasta con la media europea, lo que sugiere una estructura fiscal desequilibrada en la que el esfuerzo recaudatorio se concentra en los costes laborales y es un factor claramente distorsionante para que se reduzcan los desequilibrios que se producen en el mercado de trabajo en España.

En cuanto a la fiscalidad sobre los dividendos, España presenta un tipo de imposición sobre dividendos del 28%, por encima de la media de la UE (24%). Este dato refleja que España mantiene una presión fiscal considerable sobre los ingresos por dividendos, a lo que ha de añadirse un elevado tipo efectivo sobre las rentas empresariales, lo cual tiene implicaciones negativas no solo en la actividad y en las decisiones de inversión empresarial, sino también en la canalización del ahorro hacia este tipo de activos por parte del accionista; ello condiciona los procesos de acumulación de capital y, por ende, la productividad y la competitividad del país frente a otras jurisdicciones con regímenes fiscales más favorables. Por tanto, **esta doble imposición —primero a nivel de sociedades y luego personal— puede desalentar el ahorro y la reinversión.**

Esta presión de los tipos y cargas sociales tienen una incidencia especial sobre el coste de capital efectivo que tienen que afrontar las empresas. Con respecto al coste de capital, esto es, la rentabilidad mínima que deben afrontar los diferentes proyectos de inversión en cada uno de los países, el sistema fiscal español, estructuralmente, no es favorable para mejorar la competitividad de las empresas españolas en comparación con sus principales socios comerciales, al no compensar las **condiciones macroeconómicas locales específicas de nuestra economía que elevan este coste efectivo del capital** y afectan negativamente a la competitividad de las inversiones en nuestro país.

Junto con lo anterior, la complejidad normativa del sistema tributario representa un coste adicional significativo para las empresas, más allá de la carga fiscal directa. Los datos revelan que **España presenta un sistema tributario notablemente complejo, siendo un 16,5% superior al de la UE y un 9,9% superior al de la OCDE.** Este nivel de complejidad es comparable al de países como Turquía y Armenia, y refleja una carga significativa en términos de costes de cumplimiento para las empresas.

Esto es especialmente preocupante para las pymes, puesto que, en términos de costes para estas empresas de menor dimensión, estos pueden suponer casi un tercio de lo recaudado sobre las mismas. En comparación con las principales economías europeas, **España se encuentra en una posición alta en cuanto al impacto de este tipo de costes sobre las pymes. En concreto, este es, aproximadamente, un 5% superior al promedio de la UE, quedando por encima de economías como Alemania, Bélgica, los Países Bajos e Irlanda.** En este contexto, España se encuentra entre los países con mayores costes, por lo que **aún tiene margen de mejora para**



reducir la carga administrativa y facilitar el cumplimiento fiscal, especialmente si se compara con modelos más eficientes como los bálticos o los nórdicos.

Los resultados de la Tax Foundation, publicados en este informe, reafirman que la estructura fiscal española presenta una dependencia elevada del esfuerzo tributario de las empresas, tanto en términos absolutos como relativos respecto a sus homólogos europeos y de la OCDE. Según el informe citado de la Tax Foundation, las empresas desempeñan un papel central en la sostenibilidad de las finanzas públicas, no solo por su aportación directa mediante impuestos como el Impuesto sobre Sociedades, cotizaciones sociales o tributos sobre activos, sino también por su papel como recaudadoras de impuestos que afectan a terceros.

En este contexto, el presente informe pretende ofrecer una visión integral de la contribución empresarial al sistema tributario, partiendo de una lectura más profunda y completa que la que proporcionan indicadores agregados como la presión fiscal recaudatoria. **Más allá de los impuestos que pagan directamente, las empresas actúan como vehículos fundamentales en el proceso de recaudación fiscal, canalizando ingresos públicos mediante tributos indirectos o retenidos a cuenta de terceros, como trabajadores o consumidores. Esta doble función —como contribuyentes y recaudadores— constituye uno de los pilares de la sostenibilidad financiera del Estado moderno.**

En los países desarrollados, el 85% de los ingresos fiscales totales proceden de tributos que las empresas pagan o recaudan, una cifra que, en el caso de España, asciende al 89%, situándose en el grupo de los países donde el tejido productivo asume un mayor peso dentro del sistema impositivo. Este dato contrasta con la narrativa habitual que sugiere una baja fiscalidad sobre el capital y evidencia el rol estructural que desempeñan las compañías como financiadoras del Estado.

En suma, **el panorama tributario español se caracteriza por una fuerte dependencia de la aportación empresarial, tanto en términos directos como indirectos. Sin embargo, esta estructura se encuentra tensionada por una alta presión fiscal efectiva, una baja elasticidad de las bases imponibles y una recaudación que no se corresponde con el esfuerzo asumido por el tejido productivo.** La existencia de esta brecha entre presión y rendimiento impone la necesidad de replantear las prioridades del sistema impositivo español.

Aumentar la carga fiscal empresarial en un país donde las empresas ya sostienen el grueso de la recaudación podría producir efectos contractivos en la economía, al erosionar los márgenes empresariales, dificultar la contratación y limitar el crecimiento del capital productivo. Por tanto, la sostenibilidad fiscal no debe basarse en un sobreesfuerzo de quienes ya mantienen el sistema, sino en la ampliación de las bases tributarias, la mejora de la eficiencia administrativa y la simplificación normativa.

En definitiva, España necesita avanzar hacia un modelo fiscal que combine estabilidad, neutralidad y competitividad, garantizando tanto la financiación de los servicios públicos



como el desarrollo del sector privado, que constituye el verdadero motor de generación de riqueza y bienestar.

En conjunto, todos estos datos consolidan un diagnóstico claro: el tejido empresarial español soporta una de las cargas fiscales más altas de Europa y de la OCDE, tanto en términos absolutos como relativos. Esta situación requiere de una revisión estructural del sistema tributario que permita mejorar la competitividad, fomentar la inversión privada y favorecer la creación de empleo.

Palabras clave: indicador de contribución fiscal empresarial, fiscalidad empresarial, presión fiscal, esfuerzo fiscal, Impuesto sobre Sociedades, coste de cumplimiento fiscal, economía sumergida, coste de capital, complejidad del sistema tributario.



La contribución fiscal empresarial total en la economía

Introducción

España forma parte de una economía globalizada donde los países compiten por atraer inversión y talento, y donde **las empresas desempeñan un papel esencial no solo como generadoras de empleo y riqueza, sino también como pilares fundamentales del sistema tributario**. Su contribución va mucho más allá del Impuesto sobre Sociedades: las empresas no solo pagan impuestos directamente, sino que también actúan como agentes recaudadores de tributos que luego transfieren a la Hacienda pública en nombre de terceros, como trabajadores y consumidores.

En España, la renta per cápita se sitúa por debajo del promedio de la Unión Europea. En los últimos años, **el proceso de convergencia económica con la UE se ha visto ralentizado, principalmente debido al deterioro de la productividad**. Para revertir esta tendencia, es fundamental fomentar la inversión empresarial. No obstante, **la elevada carga tributaria que soportan actualmente las empresas españolas representa un obstáculo significativo, ya que las sitúa en desventaja frente a sus homólogas europeas y dificulta la atracción de nuevas inversiones**.

En este contexto, cualquier decisión fiscal que incremente la carga sobre las empresas debe considerar cuidadosamente su impacto económico. **Las empresas ya soportan una parte muy significativa de la recaudación total, y cualquier aumento adicional puede traducirse en efectos negativos sobre la inversión, el empleo y la competitividad general del país, afectando no solo a las propias empresas, sino también a los trabajadores y consumidores**.

Por tanto, el sistema fiscal no debe diseñarse únicamente con el objetivo de incrementar la recaudación a corto plazo, sino también con una visión de medio y largo plazo que promueva el crecimiento económico, la inversión y la creación de empleo. **Esto implica ampliar las bases imponibles y reducir los costes de cumplimiento, en lugar de aumentar la presión fiscal sobre quienes ya sostienen gran parte del sistema**.

Para evaluar adecuadamente la situación fiscal de España, es necesario realizar un diagnóstico riguroso y comparativo con los países de nuestro entorno. Este análisis debe ir más allá de indicadores simplistas como la presión fiscal recaudatoria, que no reflejan adecuadamente la realidad tributaria, especialmente en países como España, donde existen diferencias significativas en renta, empleo y economía sumergida respecto a la media europea.



En lugar de centrarse exclusivamente en cuánto se recauda, es fundamental analizar quién recauda y cómo se estructura esa recaudación. En este sentido, los datos muestran que las empresas son responsables de una parte abrumadora de los ingresos fiscales, ya sea por los impuestos que pagan directamente o por los que recaudan y transfieren.

En promedio, en los países de la OCDE y la Unión Europea, las empresas pagan directamente más de un tercio de todos los impuestos recaudados. Si se incluyen también los impuestos que las empresas recaudan y transfieren a Hacienda en nombre de terceros —como el IVA, las retenciones del IRPF o las cotizaciones sociales—, su aportación total al sistema tributario asciende al 85% de los ingresos fiscales. Esta cifra no corresponde a un caso aislado, sino que refleja una tendencia estructural en las economías avanzadas. **En el caso de España, esta cifra alcanza el 89% del total de los ingresos tributarios.**

Este dato pone de manifiesto **el papel esencial que desempeñan las empresas dentro del sistema impositivo, no solo como contribuyentes directos, sino también como intermediarios clave en la recaudación fiscal.** Sin su labor como agentes recaudadores, los Estados tendrían que asumir directamente esa función, lo que implicaría un aumento significativo de los costes administrativos y una menor eficiencia recaudatoria.

Además, las empresas asumen **costes de cumplimiento fiscal** elevados, que en el caso de las pymes europeas representan, en promedio, el 29% del total de los impuestos que pagan o recaudan. Esta carga administrativa no solo afecta a su competitividad, sino que también limita su capacidad de crecimiento e innovación.

Por todo ello, los responsables de políticas públicas deben tener en cuenta que cualquier intento de aumentar la carga fiscal sobre las empresas no solo afecta a sus balances, sino que **repercute directamente en trabajadores, consumidores y accionistas**, ya sea a través de menores salarios, precios más altos o menores rendimientos del capital. La evidencia empírica muestra que una parte significativa de los impuestos empresariales termina siendo soportada por los trabajadores, especialmente en economías abiertas donde el capital es más móvil que el empleo.

En consecuencia, cualquier **reforma fiscal** debe sopesar cuidadosamente el beneficio marginal de obtener ingresos adicionales a partir del tejido empresarial frente al **riesgo de desincentivar la inversión, reducir el empleo y frenar el crecimiento económico.** La sostenibilidad del sistema tributario no puede basarse en una sobrecarga fiscal a quienes ya sostienen la mayor parte de la recaudación.

Estas reformas fiscales deben ser coherentes con el contexto actual, en el que **la Unión Europea ha experimentado una aceleración de su crecimiento durante 2024, después de un periodo de estancamiento durante 2023.** Este repunte ha ido acompañado de una **desaceleración continua de la inflación y de la fortaleza de los mercados laborales.** Además, se espera que el aumento del consumo sea un motor clave para la expansión económica en el corto plazo. **La evolución reciente de la economía mundial sugiere que los diversos shocks que ha experimentado en el pasado reciente están comenzando a ser superados de manera gradual.**



A pesar de esta recuperación, **las finanzas públicas de muchos Estados miembros siguen enfrentando importantes presiones. A corto plazo, los presupuestos continúan siendo afectados por los costes derivados de la pandemia y la crisis energética. A largo plazo, desafíos estructurales como el envejecimiento de la población, la digitalización y la necesidad de abordar el cambio climático seguirán presionando las arcas públicas.** Estas tendencias complican la capacidad de los sistemas fiscales para generar los ingresos necesarios de manera eficiente, equitativa y sostenible. En este sentido, la digitalización, si bien abre oportunidades para mejorar la recaudación fiscal mediante tecnologías como la inteligencia artificial, también plantea retos.

En cuanto a la estructura fiscal por función económica, en 2022 se observó un pequeño desplazamiento de los impuestos sobre el trabajo y el consumo hacia los impuestos sobre el capital. Sin embargo, **los impuestos laborales** (incluidas las cotizaciones sociales) **siguen representando más de la mitad de los ingresos fiscales de la UE, aunque su peso relativo ha disminuido ligeramente en los últimos años.** Este escenario subraya la necesidad urgente de un sistema fiscal equilibrado, que esté preparado para afrontar los retos del futuro.

1. La contribución fiscal empresarial total. Un análisis comparado

Para analizar la carga tributaria que soportan las empresas en las economías desarrolladas, el Instituto de Estudios Económicos ha elaborado un conjunto de indicadores que permiten observar tanto la presión fiscal efectiva como su evolución reciente. Estos indicadores se basan en datos oficiales de la Comisión Europea y permiten comparar el peso que tienen los impuestos empresariales —como el Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales a cargo del empleador— en distintos países.

El Instituto de Estudios Económicos (IEE) ha elaborado un nuevo indicador basado en los datos de la Tax Foundation denominado contribución fiscal empresarial total, centrado, en los impuestos que las empresas abonan de forma directa, incluyendo no solo el pago del impuesto de sociedades, así como el de las cotizaciones sociales a cargo del empleador, sino que se incluyen adicionalmente otros impuestos directos (p. ej., IBI, IAE...) e indirectos (p. ej., IVA, ITP...) De esta forma es posible medir y comparar la contribución fiscal empresarial total en los países más avanzados.

La Tabla 1 refleja este indicador de la contribución fiscal empresarial total en los países de la OCDE. Según el informe de la Tax Foundation, los distintos países estudiados muestran diferencias significativas en cuanto al grado de dependencia de los impuestos empresariales, pero, **en promedio, la OCDE obtiene el 37,8% de sus ingresos fiscales de las empresas. La República Checa es el país más «dependiente de las empresas» en cuanto a sus ingresos tributarios, con un 54,7% de su recaudación fiscal total proveniente de los pagos empresariales.**

Por el contrario, **Dinamarca e Islandia podrían considerarse los países «menos dependientes de las empresas» en cuanto a la recaudación que recaban de las mismas, ya que sus empresas**



aportan, respectivamente, apenas el 15,1% y el 16,6% de su recaudación total. En total, hay quince países que recaudan más del 40 por ciento de sus ingresos fiscales totales a partir de los pagos que abonan las empresas de forma directa.

España es el cuarto país de la OCDE y europeo con mayor dependencia de las empresas; el 48,8% de la recaudación total proviene de impuestos sobre la actividad empresarial. Esta cifra se sitúa muy por encima del promedio de la OCDE (37,8%) y del promedio de la UE (39,4%), lo que revela una presión comparativamente alta sobre el tejido empresarial. Si se analiza esta carga en relación con el PIB, los impuestos empresariales en España representan un 17,8%, una cifra también superior al promedio de la OCDE (12,8%) y de la UE (14,8%). **No obstante, el dato más destacable es el porcentaje sobre el Excedente Bruto de Explotación (EBE), que alcanza el 41,6%, situándose claramente por encima de la media de la OCDE (31%) y levemente por encima del promedio de la UE (38,8%).** Esto indica que, en proporción a los beneficios brutos generados, las empresas en España soportan una de las mayores cargas tributarias de la región.

En comparación con otros países europeos, como Francia (52,5% del EBE) o Austria (46,4%), **España no lidera el ranking, pero se encuentra en el grupo con mayor presión fiscal relativa al excedente empresarial.** Por otra parte, países como Irlanda (14% del EBE) o Estonia (38,2%) muestran una presión inferior, lo que puede tener implicaciones en términos de competitividad y atracción de inversión extranjera. En resumen, **España presenta una combinación de alta dependencia fiscal de las empresas, un peso significativo de los impuestos sobre el PIB y una presión intensa sobre el excedente empresarial, lo que la coloca entre los países con mayor carga tributaria empresarial de su entorno económico.**



TABLA 1

Contribución fiscal empresarial total en los países de la OCDE

Año 2023

País	Contribución fiscal empresarial total en los países de la OCDE		
	% sobre recaudación total	% PIB	% EBE
República Checa	54,7	18,4	37,2
Polonia *	53,0	18,6	37,9
Eslovaquia	50,4	17,7	35,3
España	48,8	17,8	41,6
Noruega	46,1	19,2	38,6
Estonia	43,6	14,6	38,2
Luxemburgo	43,6	17,5	42,1
Italia	43,3	18,2	36,6
Francia	42,6	18,6	52,5
Irlanda	42,4	9,3	14,0
Austria	41,9	18,0	46,4
Colombia	41,8	9,2	17,0
Alemania	40,9	15,3	39,8
Países Bajos	40,7	15,7	35,2
Eslovenia	39,8	14,5	38,0
Estados Unidos	39,5	9,8	28,0
Turquía	39,5	9,2	15,0
Promedio UE**	39,4	14,8	38,8
Japón*	39,1	13,6	32,6
Portugal	38,9	13,8	34,7
Chile	38,5	7,9	16,6
Australia*	37,9	10,9	25,4
Promedio OCDE	37,8	12,8	31,0
Grecia*	37,6	14,6	28,5
Suecia	37,5	15,7	48,7
México	37,5	6,6	10,2
Bélgica	37,3	15,6	37,0
Letonia	36,6	11,9	32,9
Israel	35,8	10,7	23,3
Corea	34,8	9,4	21,4
Finlandia	34,8	14,9	38,3
Canadá	32,5	11,1	28,3
Reino Unido	32,4	11,3	28,2
Suiza	32,2	8,6	22,1
Costa Rica	31,8	7,9	17,6
Hungría	29,7	10,1	22,5
Lituania	24,8	7,9	18,9
Nueva Zelanda	22,7	7,7	17,8
Islandia	16,6	5,9	16,8
Dinamarca	15,1	6,5	17,8

* Datos para 2022.

Nota: La presión fiscal empresarial ampliada comprende todos los impuestos abonados directamente por las empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tax Foundation y la OCDE.



1.1. El peso de la contribución fiscal empresarial total en la recaudación

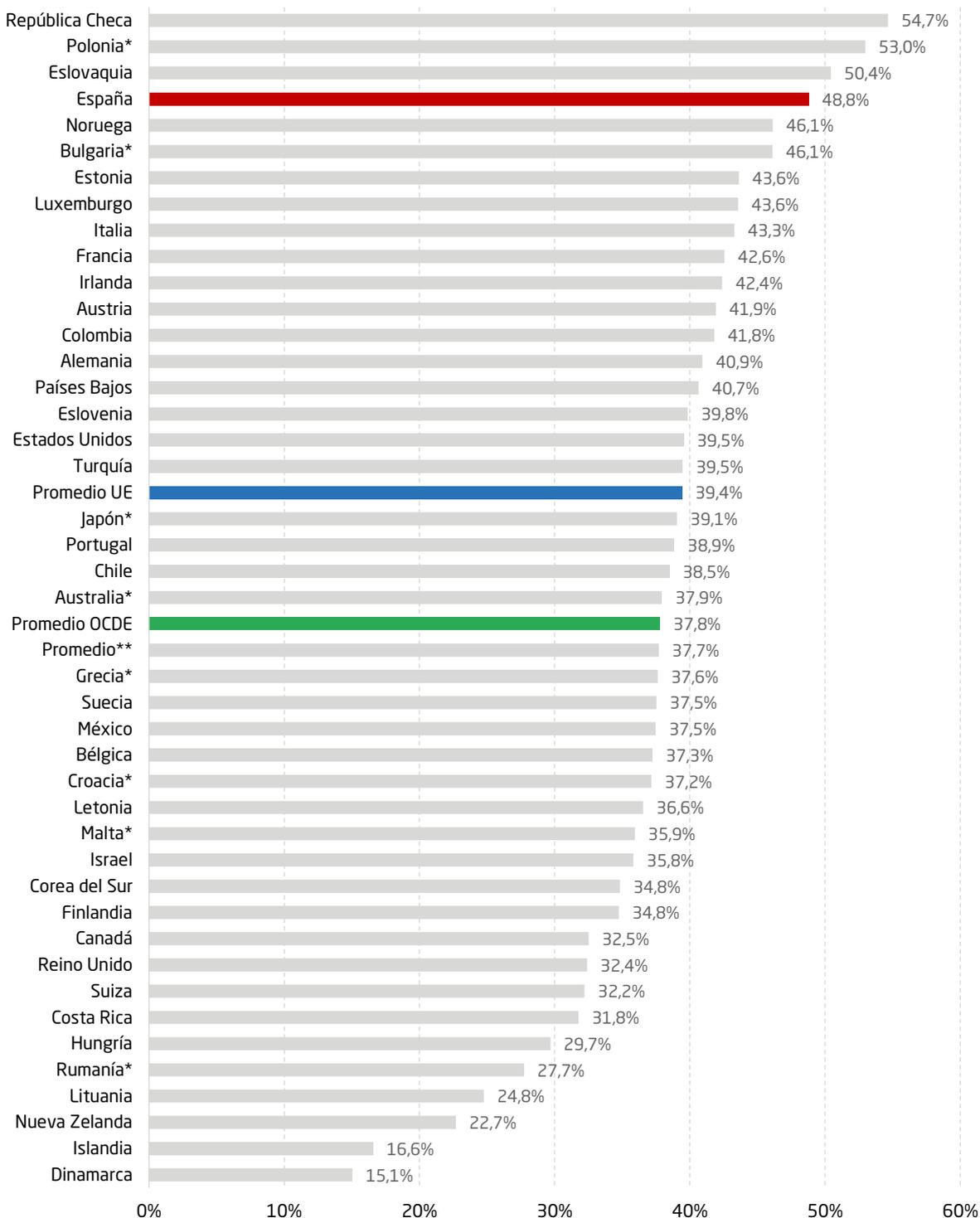
La evidencia empírica muestra que **España presenta una carga impositiva directa sobre las empresas del 48,8%, lo que la sitúa significativamente por encima del promedio de la Unión Europea (39,4%) y también del promedio de los países de la OCDE (37,8%)**. De hecho, España se ubica entre los países con mayor proporción de impuestos directamente abonados por las empresas, solo superada por Eslovaquia (50,4%), Polonia (53%) y la República Checa (54,7%). **Esta posición destaca a España como uno de los entornos fiscales más exigentes para las empresas dentro del contexto europeo e internacional**, lo que puede tener implicaciones relevantes en términos de competitividad, atracción de inversión extranjera y decisiones empresariales sobre localización y expansión (Gráfico 1).



GRÁFICO 1

El peso de la contribución fiscal empresarial en la recaudación

Año 2023



* Datos para 2022.

** Promedio de todos los países independientemente de si pertenecen o no a la OCDE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation, «Total Tax Contribution», GitHub.

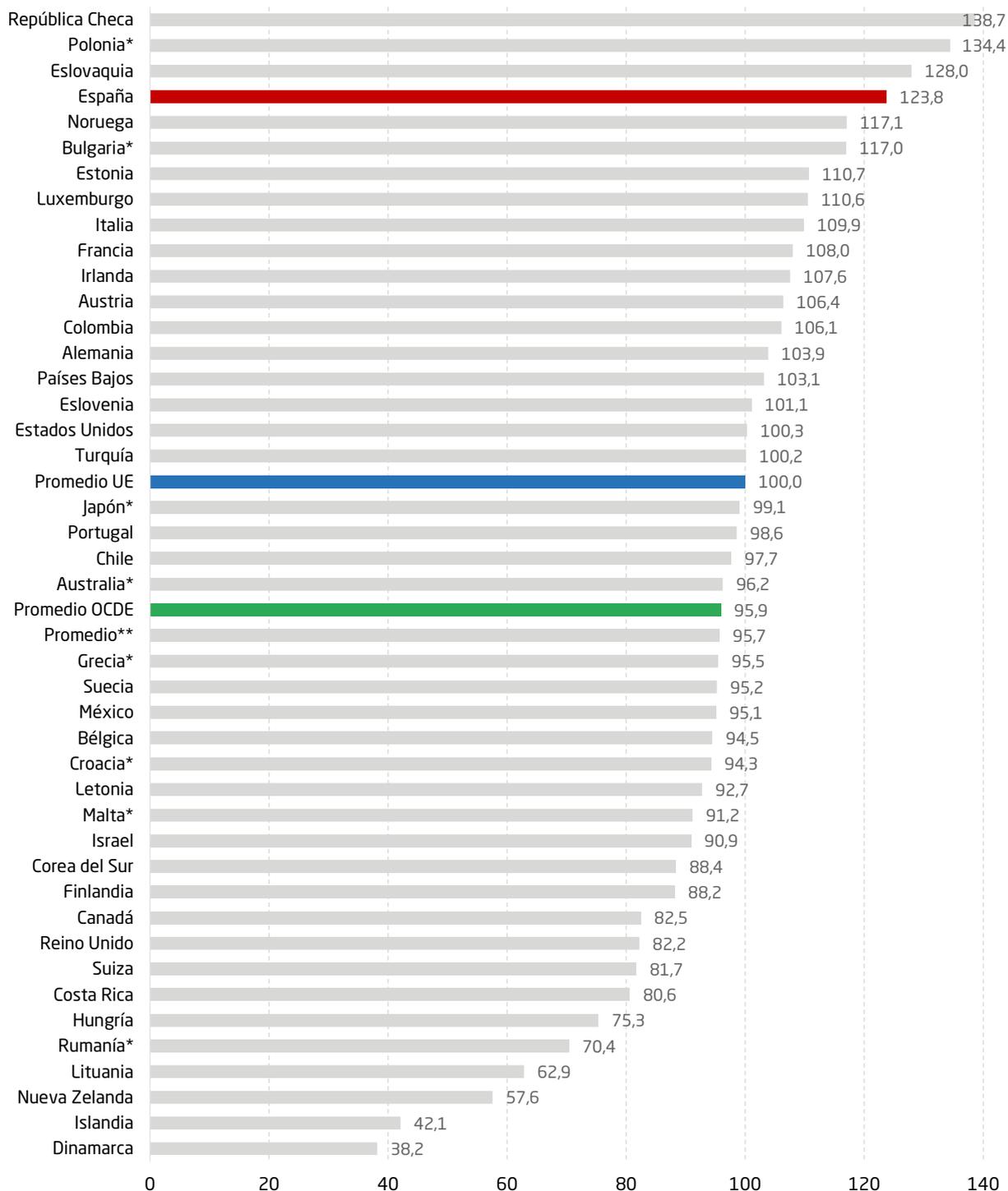
<https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>



GRÁFICO 2

Índice del peso de la contribución fiscal empresarial total en la recaudación

UE = 100. Año 2023



* Datos para 2022.

** Promedio de todos los países independientemente de si pertenecen o no a la OCDE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation, «Total Tax Contribution», GitHub.

<https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>



El análisis comparativo de la carga fiscal total que soportan las empresas revela una posición preocupante para España. Según el Gráfico 2, en términos de recaudación la contribución fiscal total de las empresas en España supera, aproximadamente, en un 24% a la que registran en promedio las empresas de la UE, siendo, asimismo, superior al promedio de las economías más avanzadas. España se sitúa como la cuarta economía, dentro de los países más desarrollados, en donde la contribución fiscal de las empresas sobre el total de los ingresos públicos es más elevada. Este nivel de presión fiscal sitúa a España entre los países con mayor carga tributaria empresarial, solo por detrás de economías como la República Checa (138,7), Polonia (134,4) y Eslovaquia (128).

Este entorno fiscal tan exigente representa un desafío significativo para la competitividad empresarial. En un contexto globalizado, donde las decisiones de inversión y localización se ven fuertemente influenciadas por el marco tributario, una carga fiscal tan elevada puede actuar como un factor disuasorio para la atracción de capital y talento.

1.2. La contribución fiscal empresarial total con relación al PIB

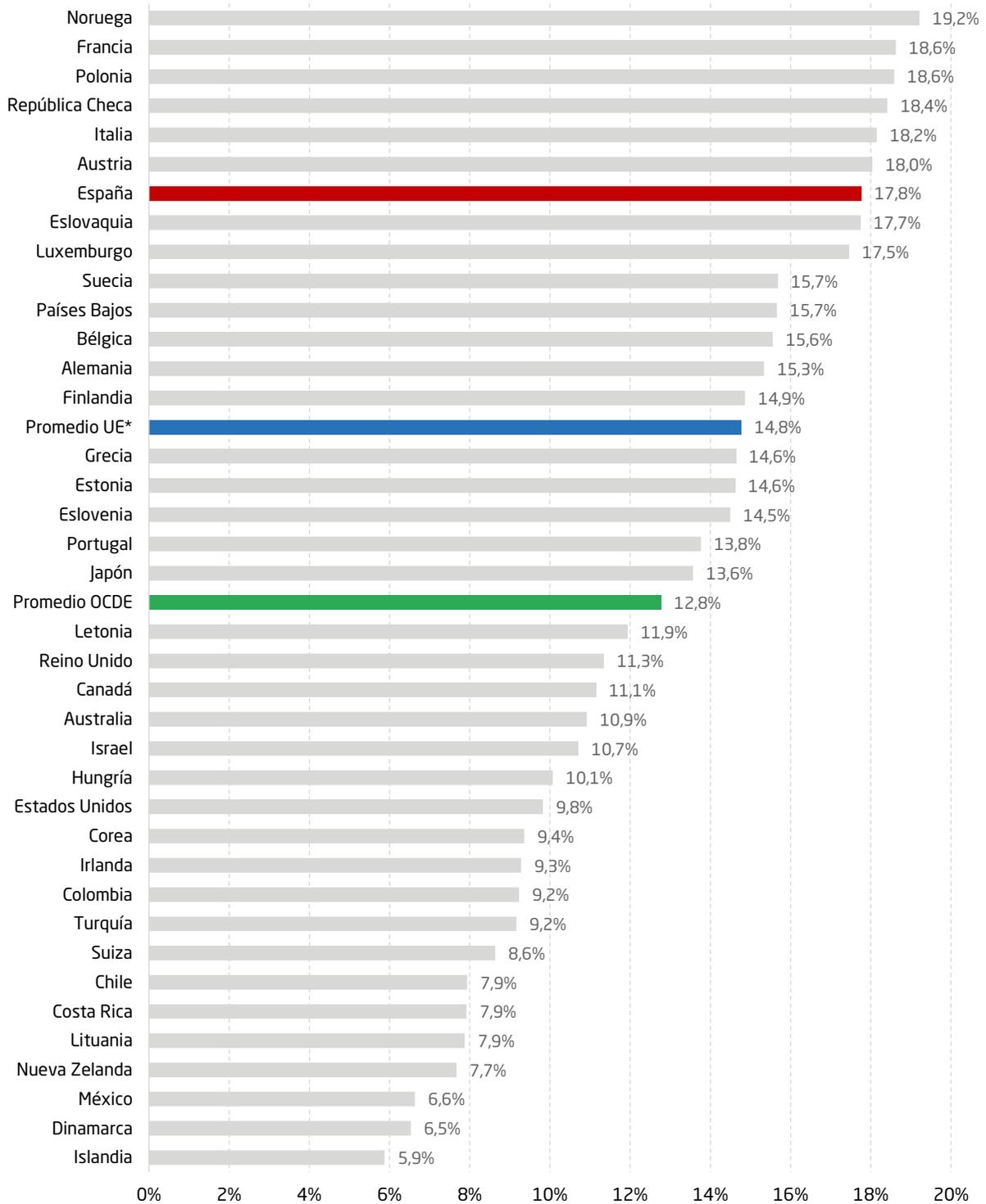
En cuanto a la contribución fiscal empresarial total como porcentaje del PIB, **España registra un índice del 17,8%, situándose por encima del promedio de la Unión Europea, que es del 14,8%, y del promedio de la OCDE, que asciende al 12,8%**. Este dato coloca a España entre los países con mayor presión fiscal empresarial relativa al tamaño de su economía, superando a economías comparables como Alemania (15,3%), Suecia (15,7%) o los Países Bajos (15,7%). **Además, se encuentra en el grupo de países con mayor carga tributaria empresarial junto con Francia (18,6%), Polonia (18,6%) y la República Checa (18,4%)**. Esta posición refuerza la tendencia observada en otros indicadores fiscales, subrayando un entorno fiscal más exigente para las empresas en comparación con la media europea e internacional, lo que puede influir negativamente en la competitividad, la inversión privada y la capacidad de crecimiento del tejido empresarial español (Gráfico 3).



GRÁFICO 3

Contribución fiscal empresarial total con relación al PIB

Año 2023



* Datos para 2023.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Tax Foundation y de la OCDE.



El Gráfico 4 muestra el índice de contribución fiscal empresarial total como porcentaje del PIB en los países de la OCDE, tomando el promedio de la Unión Europea (UE = 100) como referencia para el año 2023. En este indicador se observa una clara dispersión entre países con muy baja presión fiscal empresarial –como Islandia (39,8), Dinamarca (44,2) y México (44,9)– y otros con una carga mucho más elevada, como Noruega (130), Francia (126) y Polonia (125,8).

El promedio de la OCDE se sitúa en 86,4, es decir, claramente por debajo de la media de la UE, lo que indica que, en términos generales, los países europeos tienden a exigir un mayor esfuerzo tributario a las empresas en comparación con el conjunto de países de la OCDE.

España se posiciona con un índice de 120,2, lo que implica que su contribución fiscal empresarial total es un 20,2% superior a la media de la UE y un 34% superior al promedio de la OCDE. Esta cifra sitúa a España en el séptimo lugar de los países con mayor presión fiscal empresarial relativa al PIB, solo por detrás de Noruega, Francia, Polonia, la República Checa, Italia y Austria. En comparación con países de peso económico similar, como Alemania (103,8) o los Países Bajos (106), la carga fiscal sobre las empresas en España es sensiblemente más elevada.

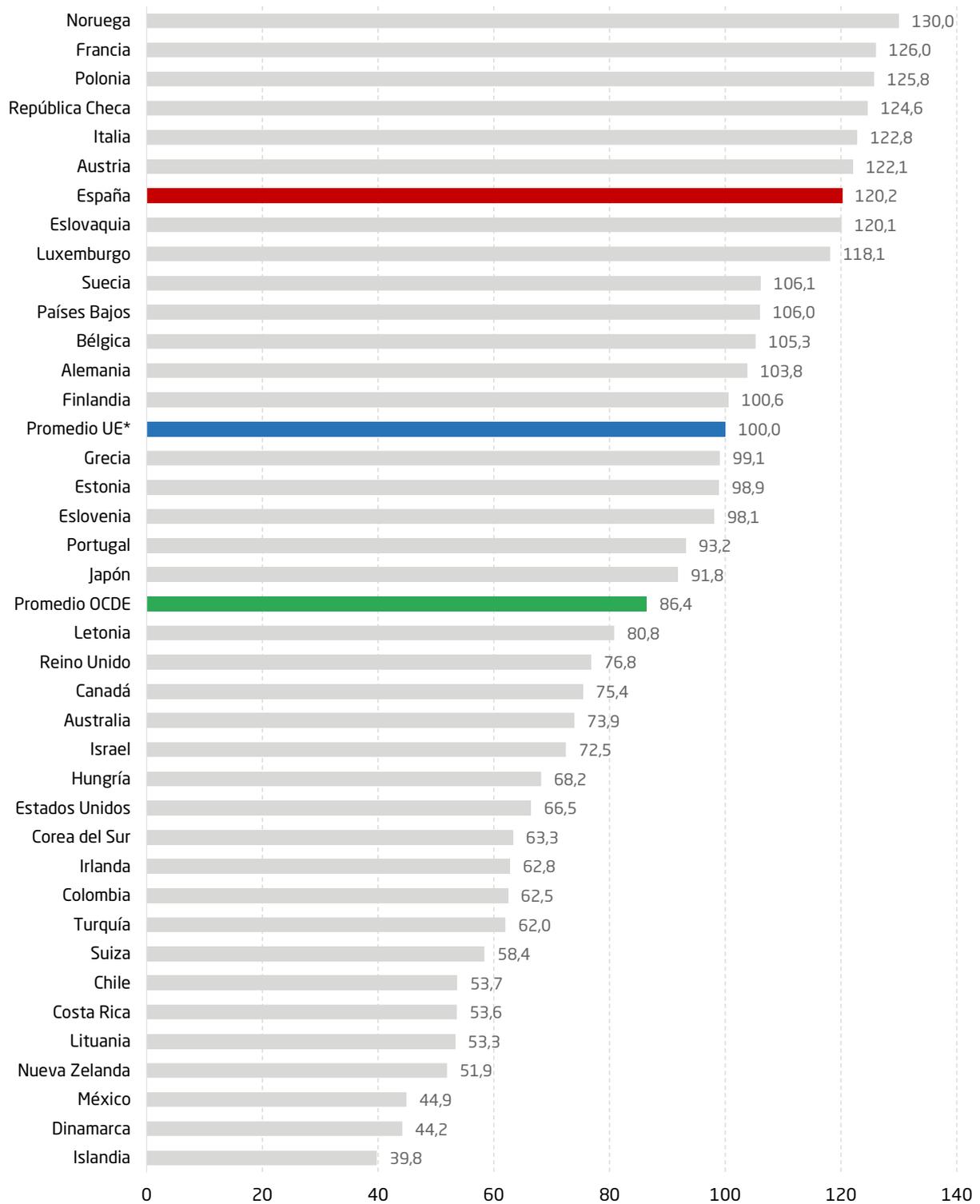
Esta posición refuerza la idea de que el tejido empresarial español se enfrenta a un entorno fiscal más exigente que el de muchos de sus socios europeos y de la OCDE en general, lo cual puede tener implicaciones importantes para la competitividad, la inversión y la creación de empleo.



GRÁFICO 4

Índice de contribución fiscal empresarial total con relación al PIB

UE = 100. Año 2023



* Datos para 2023.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Tax Foundation y de la OCDE.



1.3. La contribución fiscal empresarial total con relación al Excedente Bruto de Explotación

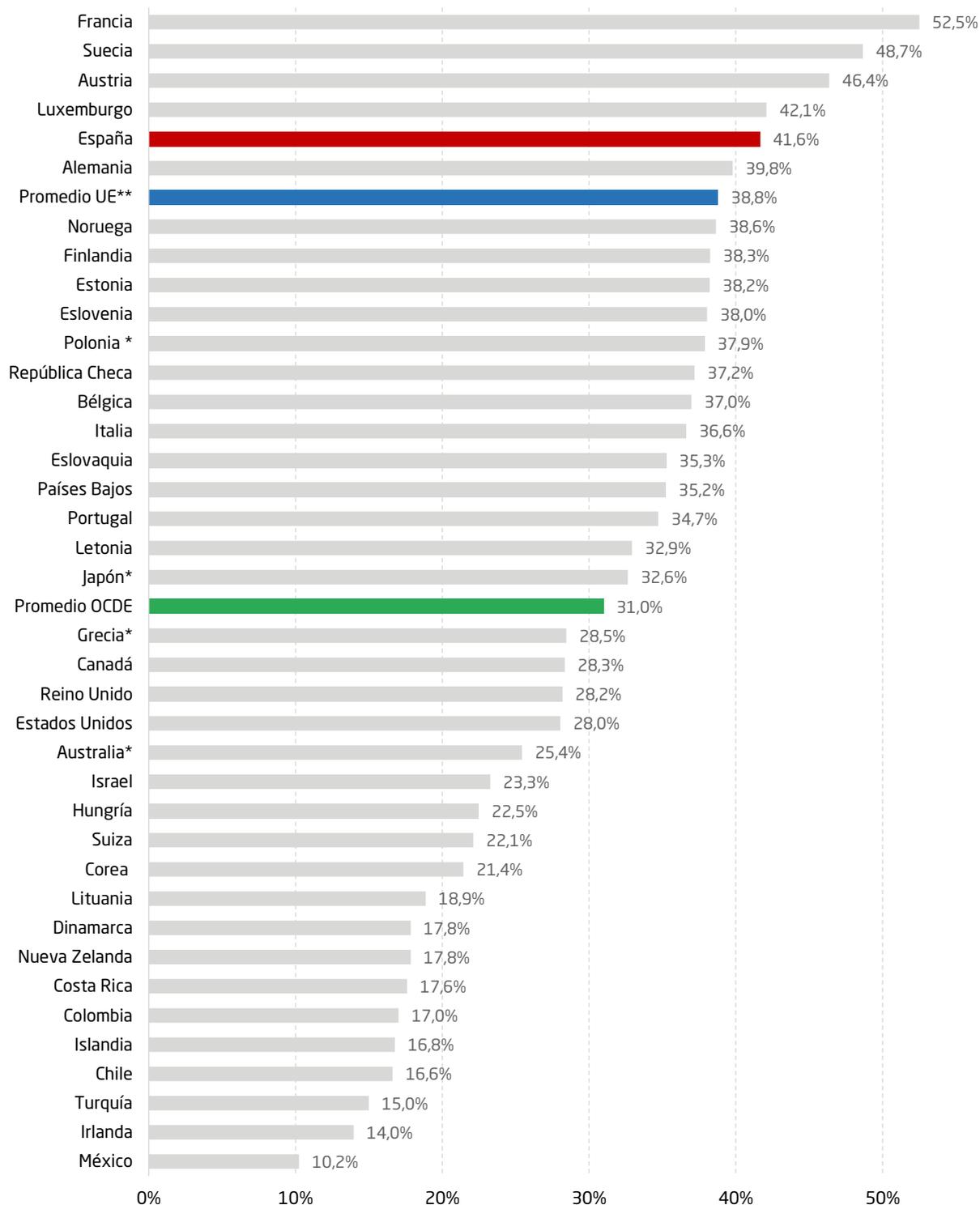
En 2023, la contribución fiscal empresarial total en España ascendió al 41,6% del Excedente Bruto de Explotación (EBE), situándose por encima del promedio de la Unión Europea (38,8%) y de la media de la OCDE (31%). Esta cifra posiciona a España entre los países con mayor carga fiscal relativa a los beneficios empresariales, superando a economías como Alemania (39,8%) e Italia (36,6%), y acercándose a niveles observados en Austria (46,4%) o Francia (52,5%). **Lo relevante de este dato no es únicamente su magnitud, sino su incidencia sobre la competitividad empresarial:** mientras otros países con niveles similares de presión fiscal cuentan con estructuras productivas más diversificadas o niveles de eficiencia administrativa más elevados, en el caso español esta alta carga puede suponer un obstáculo adicional para la inversión, la innovación y el crecimiento empresarial (Gráfico 5).



GRÁFICO 5

Contribución fiscal empresarial total con relación al Excedente Bruto de Explotación

Año 2023



* El último dato disponible se corresponde con 2021.

** El promedio de la UE se ha obtenido a partir de los países de la UE que forman parte de la OCDE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Tax Foundation y de la OCDE.



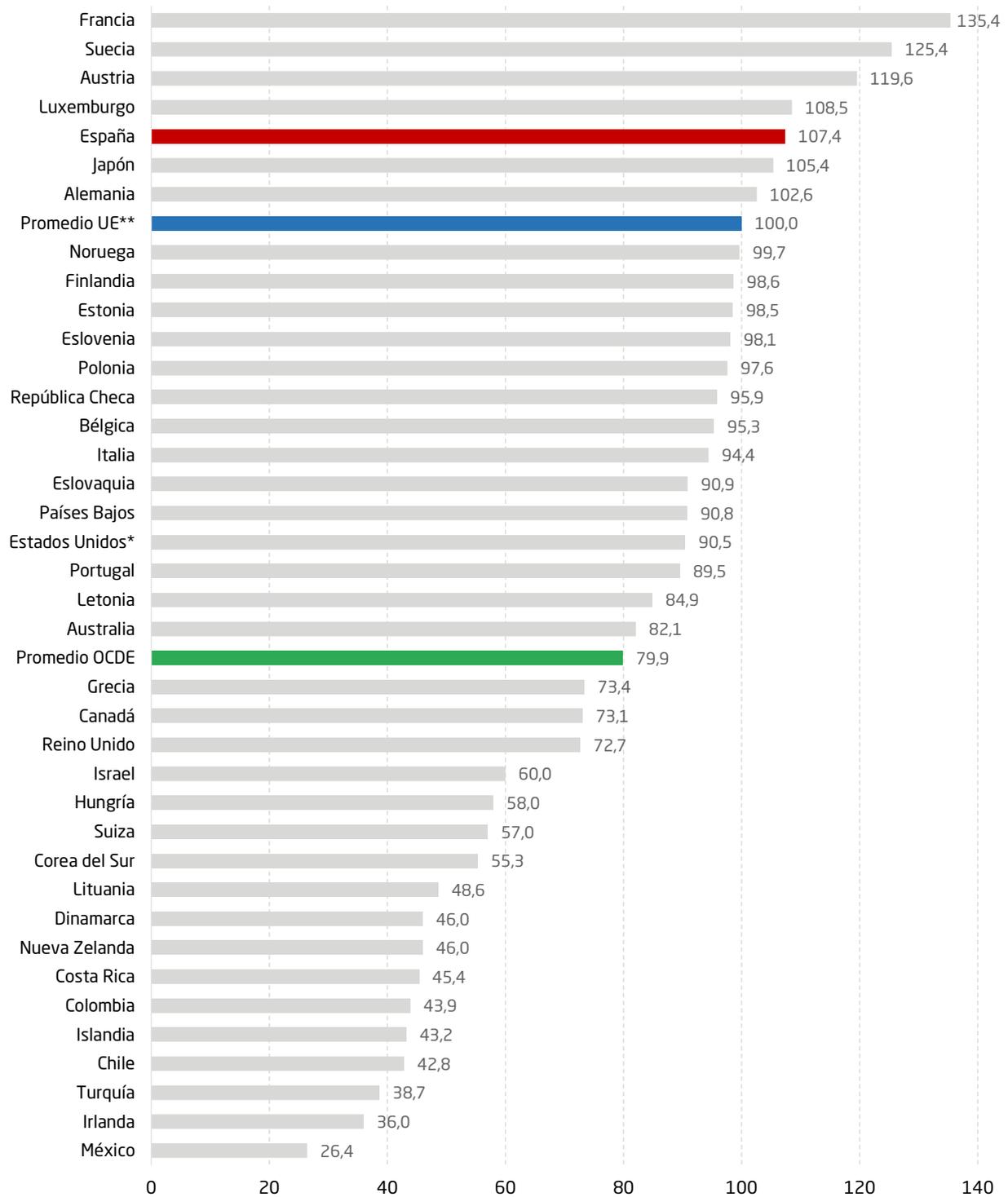
El Gráfico 6 muestra la contribución fiscal empresarial total como porcentaje del Excedente Bruto de Explotación (EBE) en 2023, utilizando como base 100 el promedio de la Unión Europea. España alcanza un 41,6% del EBE, lo que equivale a un índice de 107,4, es decir, un 7,4% por encima de la media de la UE. **Esta cifra refleja que, en proporción a los beneficios empresariales generados, las compañías españolas enfrentan una carga tributaria superior al promedio europeo y notablemente superior al promedio de la OCDE (índice 79,9).** En términos relativos, las empresas en España aportan un 35% más que el promedio de las economías de la OCDE por cada unidad de excedente bruto generado.

Comparativamente, **España se encuentra entre los países europeos con mayor presión fiscal sobre el excedente empresarial, por encima de grandes economías.** Esto sugiere que el marco fiscal español impone un esfuerzo significativo a las empresas, lo cual podría afectar a su rentabilidad y competitividad, especialmente en un contexto global donde muchas economías optan por modelos más favorables a la inversión empresarial.



GRÁFICO 6

Índice de la contribución fiscal empresarial total con relación al Excedente Bruto de Explotación
 UE = 100. Año 2023



* El último dato disponible se corresponde con 2021.

** El promedio de la UE se ha obtenido a partir de los países de la UE que forman parte de la OCDE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Tax Foundation y de la OCDE.



2. La presión fiscal empresarial

Una gran parte de la estructura y posición relativa de la contribución fiscal empresarial total se debe al impacto que tiene la imposición sobre la renta empresarial, así como el componente que conforma una porción importante del coste laboral como son las cotizaciones sociales que realizan las empresas a los diferentes sistemas de previsión social.

En particular, la presión fiscal empresarial, entendida como la suma del Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social, se sitúa en España en un nivel superior al de la media de la Unión Europea. Así se recoge en la Tabla 2, en donde la presión fiscal empresarial en 2023, medida como la suma del Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales pagadas por los empleadores se compara con respecto a diferentes indicadores macroeconómicos.

En concreto, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades supuso, en España, un 2,9% del PIB, y las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social un 9,4% del PIB, que combinadas suponen un 12,3% del PIB. Por su parte, la UE presenta una presión fiscal de un 3,2% del PIB en el Impuesto sobre Sociedades y un 7% en cotizaciones sociales a cargo de las empresas, es decir, que la presión fiscal empresarial en la UE supone un 10,2%.

Este dato coloca a España por encima de economías como Alemania (9,9% del PIB), Grecia (8,1% del PIB) o Suecia (6% del PIB), lo que refleja un entorno fiscal especialmente exigente para el tejido empresarial. Los países con mayor presión fiscal empresarial son la República Checa (13,7% del PIB), Chipre (13,4% del PIB) y Estonia (12,9% del PIB), mientras que otros países como Rumanía, Lituania o Dinamarca presentan niveles significativamente más bajos (Tabla 2).



TABLA 2

La presión fiscal empresarial en los países de la Unión Europea**Año 2023**

	Presión fiscal empresarial		
	% recaudación total	% PIB	% EBE
República Checa	40,2	13,7	27,6
Estonia	38,2	12,9	33,7
Chipre	35,7	13,4	31,3
Eslovaquia	35,2	12,4	24,4
España	33,8	12,3	28,9
Irlanda	31,2	6,8	10,3
Francia	29,2	12,8	36,0
Portugal	27,7	9,9	24,8
Bélgica	27,3	11,6	27,6
Bulgaria	27,1	8,1	18,1
Italia	26,9	11,1	22,4
Unión Europea	26,1	10,2	24,1
Letonia	26,1	8,6	23,5
Países Bajos	25,7	9,9	22,3
Alemania	25,3	9,9	25,5
Finlandia	24,9	10,6	27,4
Austria	24,2	10,4	26,8
Malta	23,8	6,3	11,9
Luxemburgo	23,5	9,7	22,9
Eslovenia	22,2	8,1	21,3
Croacia	21,9	8,1	21,9
Polonia	21,0	7,4	14,9
Grecia	20,8	8,1	15,8
Hungría	16,1	5,7	12,6
Suecia	14,6	6,0	18,9
Rumanía	12,1	3,2	6,0
Lituania	10,8	3,5	8,3
Dinamarca	8,8	3,8	10,5

Nota: La presión fiscal empresarial es un indicador compuesto por la recaudación del Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales pagadas por los empleadores.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.

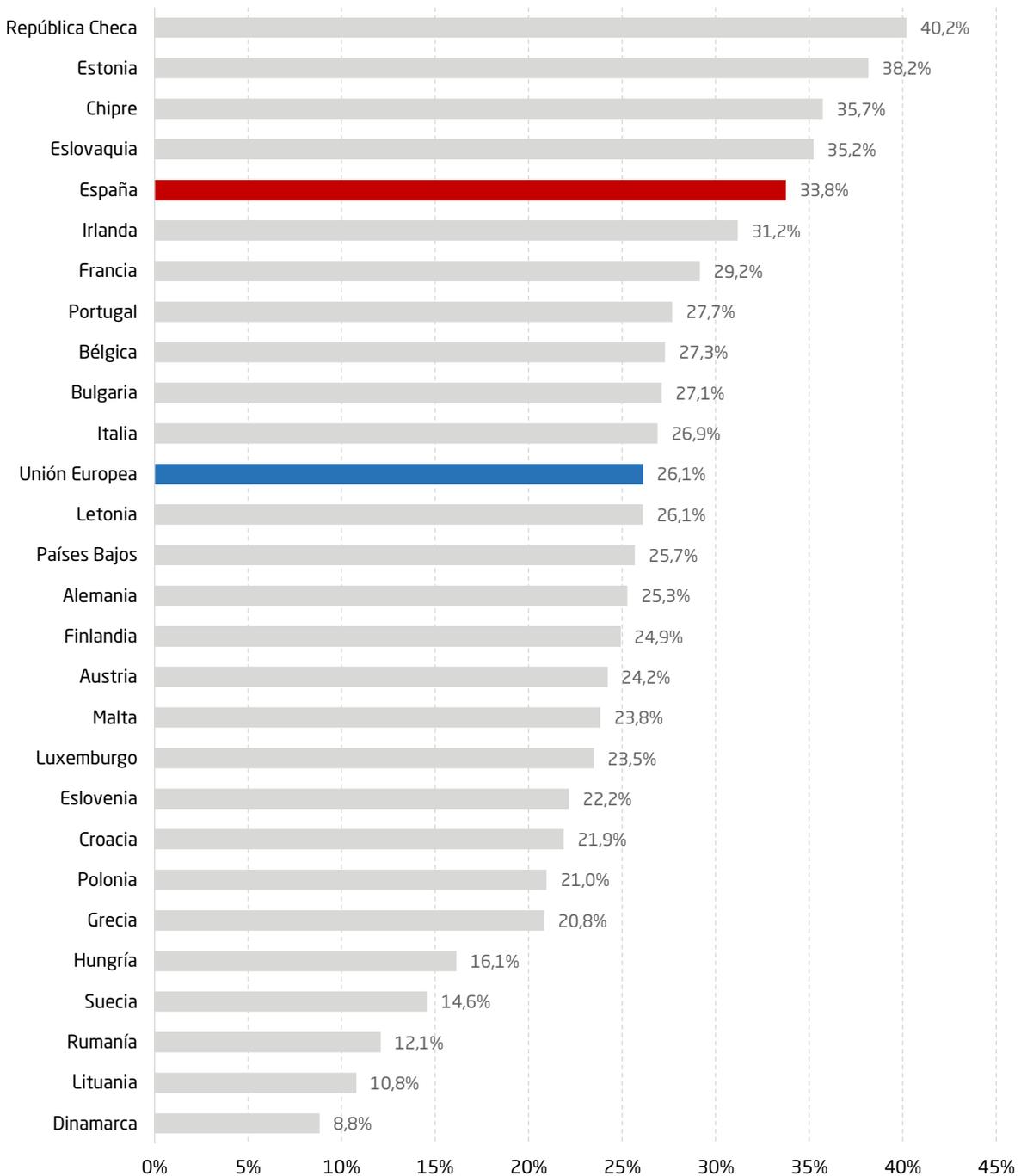


2.1. La presión fiscal empresarial con relación a la recaudación

GRÁFICO 7

Presión fiscal empresarial en la UE con relación a la recaudación

Año 2023



Nota: Datos para 2023.

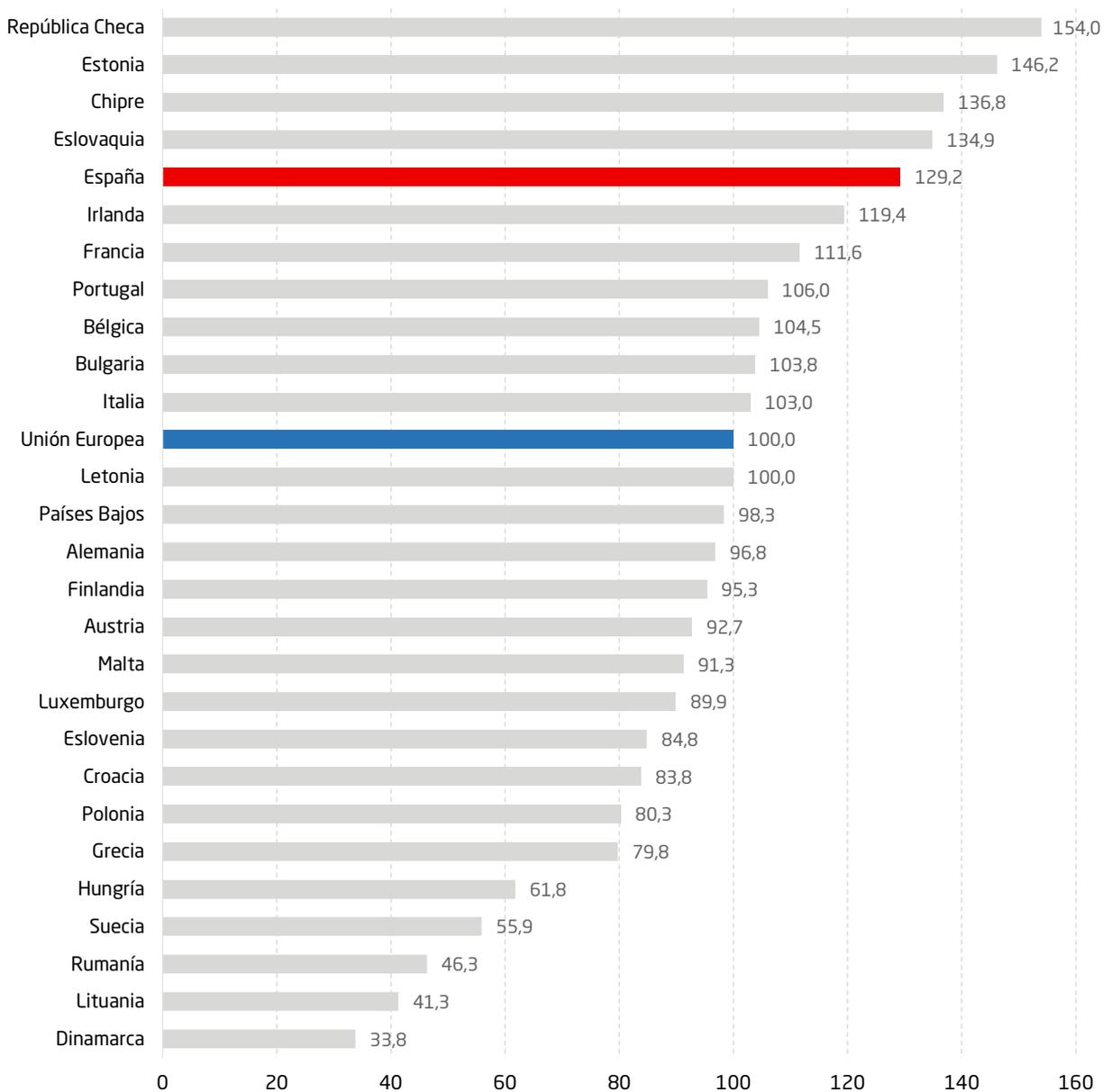
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Comisión Europea.

Este indicador permite comparar el nivel de carga fiscal que soportan las empresas en distintos países pertenecientes a la Unión Europea. En este contexto, **España se sitúa entre los países con mayor presión fiscal empresarial**, ya que la recaudación por Impuesto sobre Sociedades y cotizaciones sociales supone el 33,8% de los ingresos fiscales totales, mientras que, en la UE, este dato alcanza un nivel inferior, concretamente el 26,1% (Gráfico 7).

GRÁFICO 8

Índice de presión fiscal empresarial en la UE con relación a la recaudación

UE = 100. Año 2023



Nota: Datos para 2023.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Comisión Europea.



En la economía española, en términos relativos, según muestra el **índice de presión fiscal empresarial en términos de recaudación** en el Gráfico 8, esta **supera en un 29% al promedio de sus socios europeos**, situándose en el rango superior de países en donde los recursos presupuestarios son más dependientes de la participación de las empresas.

2.2. La presión fiscal empresarial con relación al PIB

En 2023, **la presión fiscal empresarial en España representó el 12,3% del PIB, situándose por encima del promedio de la Unión Europea, que fue del 10,2%. Este dato ubica a España entre los países con mayor carga fiscal empresarial en términos relativos al tamaño de su economía, superando a economías de referencia como Alemania (9,9%), los Países Bajos (9,9%) o Austria (10,4%)**. Mientras que algunos de los países con menor presión, como Dinamarca (3,8%) o Lituania (3,5%), han apostado por modelos tributarios más simplificados y centrados en la eficiencia recaudatoria, el caso español evidencia una estructura fiscal que recae, en mayor proporción, sobre las empresas (Gráfico 9).

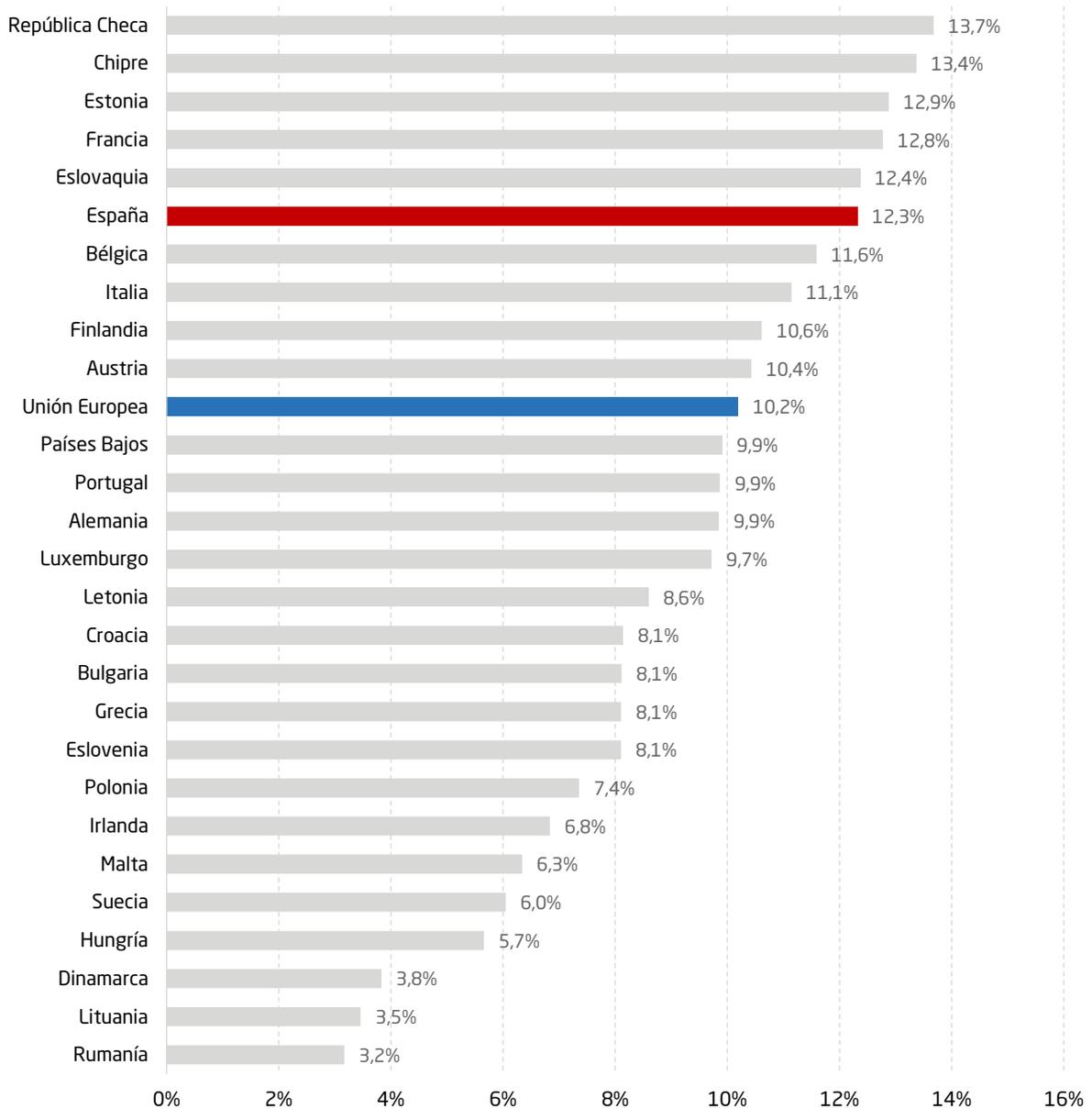
Desde una perspectiva de buenas prácticas, los países que logran combinar recaudación estable con menor carga relativa –como Irlanda o Suecia– suelen aplicar sistemas más predecibles, con menor complejidad normativa y mayores incentivos a la inversión. En contraste, el elevado peso de la fiscalidad empresarial en España puede generar distorsiones en la asignación de recursos, afectando a la competitividad y a la capacidad de las empresas para reinvertir y crecer. Esto subraya la necesidad de una revisión estratégica del modelo fiscal español.



GRÁFICO 9

Presión fiscal empresarial en la UE con relación al PIB

Año 2023



Nota: Datos para 2023.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Comisión Europea.

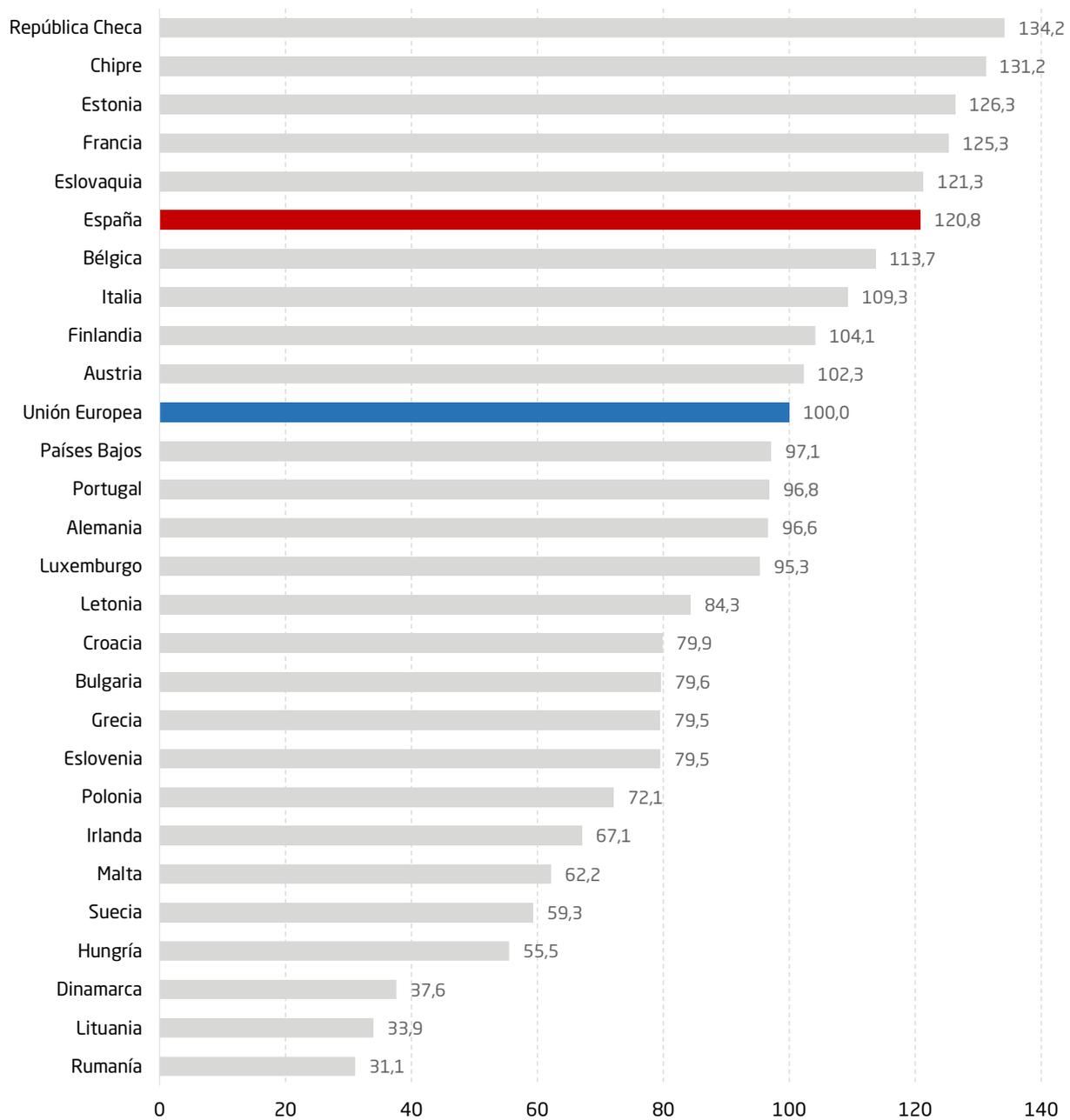
Como se comentaba previamente en términos de PIB, España alcanza el 12,3% del PIB, mientras que en la Unión Europea es del 10,2%. Para obtener una visión clara de la posición relativa de España, se ha realizado un índice de este indicador (presión fiscal empresarial en términos de PIB), recogido en el Gráfico 10. De esta forma, España presenta una presión fiscal superior a la Unión Europea en 20,8 puntos y se posiciona como el quinto país con mayor presión fiscal empresarial en la Unión Europea, de acuerdo con datos de 2023.



GRÁFICO 10

Índice de presión fiscal empresarial en la UE con relación al PIB

UE = 100. Año 2023



Nota: La presión fiscal empresarial se ha calculado dividiendo la recaudación total por Impuesto sobre Sociedades y cotizaciones sociales a cargo del empleador entre el PIB del país.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.

Esta posición relativa de España evidencia una carga tributaria elevada sobre las empresas, que puede tener efectos negativos sobre la inversión, la competitividad y la creación de empleo, especialmente en un contexto económico marcado por la incertidumbre y la necesidad de reactivación del crecimiento.

Con respecto a la evolución de la presión fiscal empresarial, **se observa que esta ha registrado, en España, una evolución creciente en los últimos años, ampliando el diferencial existente con respecto a la de la UE** en más de un punto porcentual del PIB y situándonos en registros próximos a los diferenciales máximos de presión fiscal experimentados por el resto de los países europeos.

El Gráfico 11 muestra la evolución de la presión fiscal empresarial en los países de la Unión Europea durante la última década, expresada como la variación acumulada de la recaudación total en puntos porcentuales del PIB entre 2013 y 2023. Este indicador permite observar cómo ha cambiado la carga tributaria sobre las empresas a lo largo del tiempo, reflejando decisiones fiscales estructurales y su impacto sostenido.

En este contexto, **España destaca por un incremento acumulado de 2,3 puntos porcentuales del PIB, situándose entre los países con mayor aumento de la presión fiscal empresarial en el periodo analizado.** Este crecimiento contrasta con la evolución observada en otras economías europeas: Lituania, Rumanía y Hungría registran descensos, mientras que países como Letonia, Croacia y Suecia muestran aumentos más moderados.

Además, **el incremento registrado en España es casi seis veces superior a la media de la Unión Europea, que se sitúa en 0,4 puntos porcentuales.** Esta diferencia evidencia una tendencia más intensa en el caso español hacia el aumento de la carga tributaria sobre las empresas, en un contexto en el que muchos países han optado por mantenerla estable o incluso reducirla.

Este comportamiento refuerza la idea de que el tejido empresarial español ha asumido una carga creciente y sostenida en el tiempo, lo que puede comprometer su capacidad de inversión, contratación y expansión.

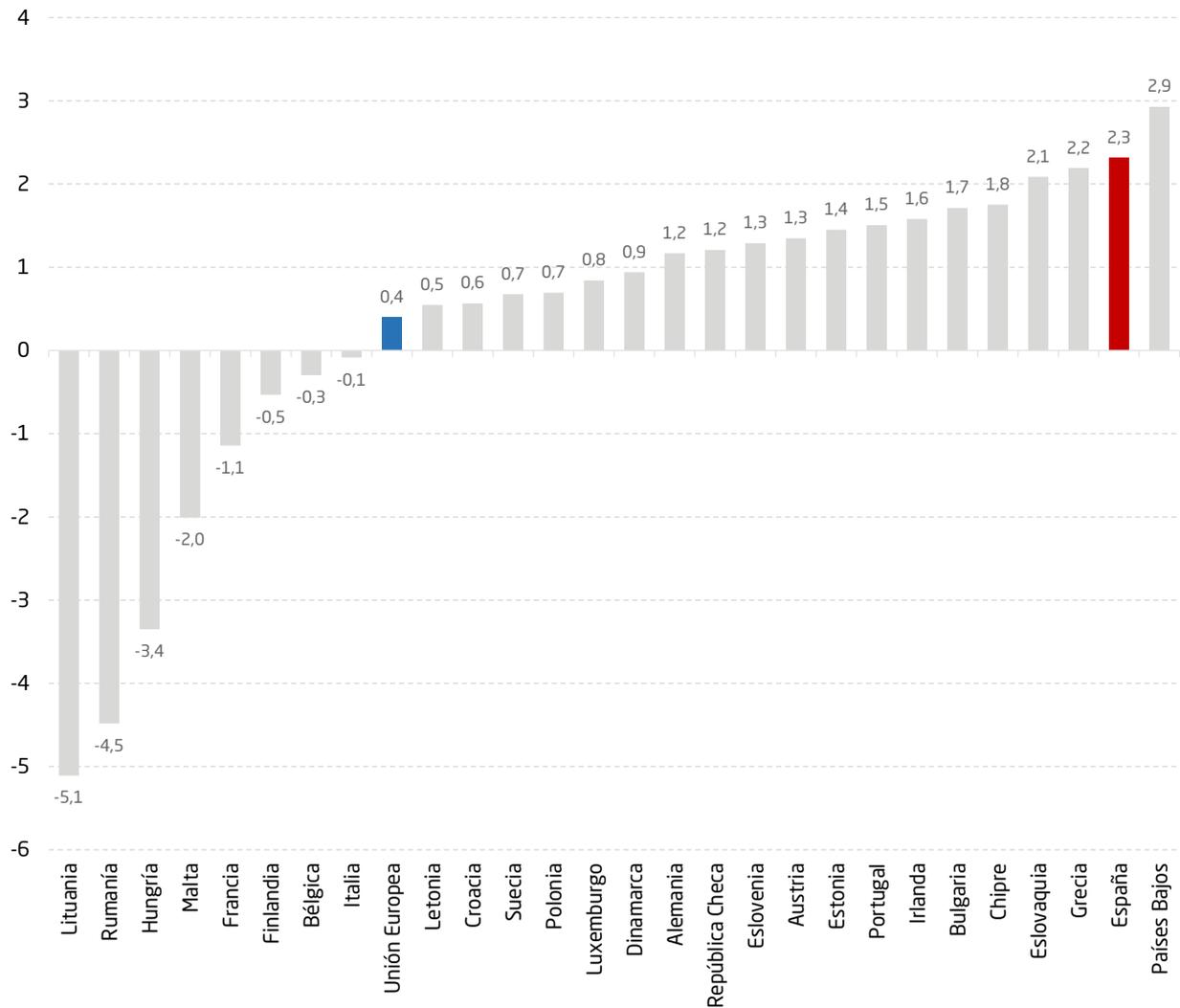
Para comprender mejor la carga fiscal que enfrentan las empresas, resulta útil observar la presión fiscal empresarial, incluyendo la economía sumergida (Gráfico 12). En otras palabras, es la presión fiscal tomando en cuenta los recursos e ingresos de los que se dispondría si se contabilizase la economía sumergida. España se sitúa en una posición notablemente elevada, con un resultado de 14,6% sobre el PIB, superando en más de 2,5 puntos porcentuales la de UE-27 (12%), lo que evidencia una carga fiscal significativamente superior para las empresas españolas. Solo Chipre, Estonia, la República Checa y Francia presentan cifras superiores a la española. En el extremo opuesto, los países con menor presión fiscal empresarial son Dinamarca, Rumanía y Lituania, muy por debajo de la posición de España, y quedando hasta 8 puntos porcentuales por debajo del resultado para la UE. **Esta diferencia resalta la desventaja competitiva que enfrentan las empresas en España frente a sus homólogas europeas, tras ajustar el PIB para reflejar la economía sumergida.**



GRÁFICO 11

Presión fiscal empresarial dinámica

Variación de la recaudación total en puntos porcentuales en la UE (2013-2023)



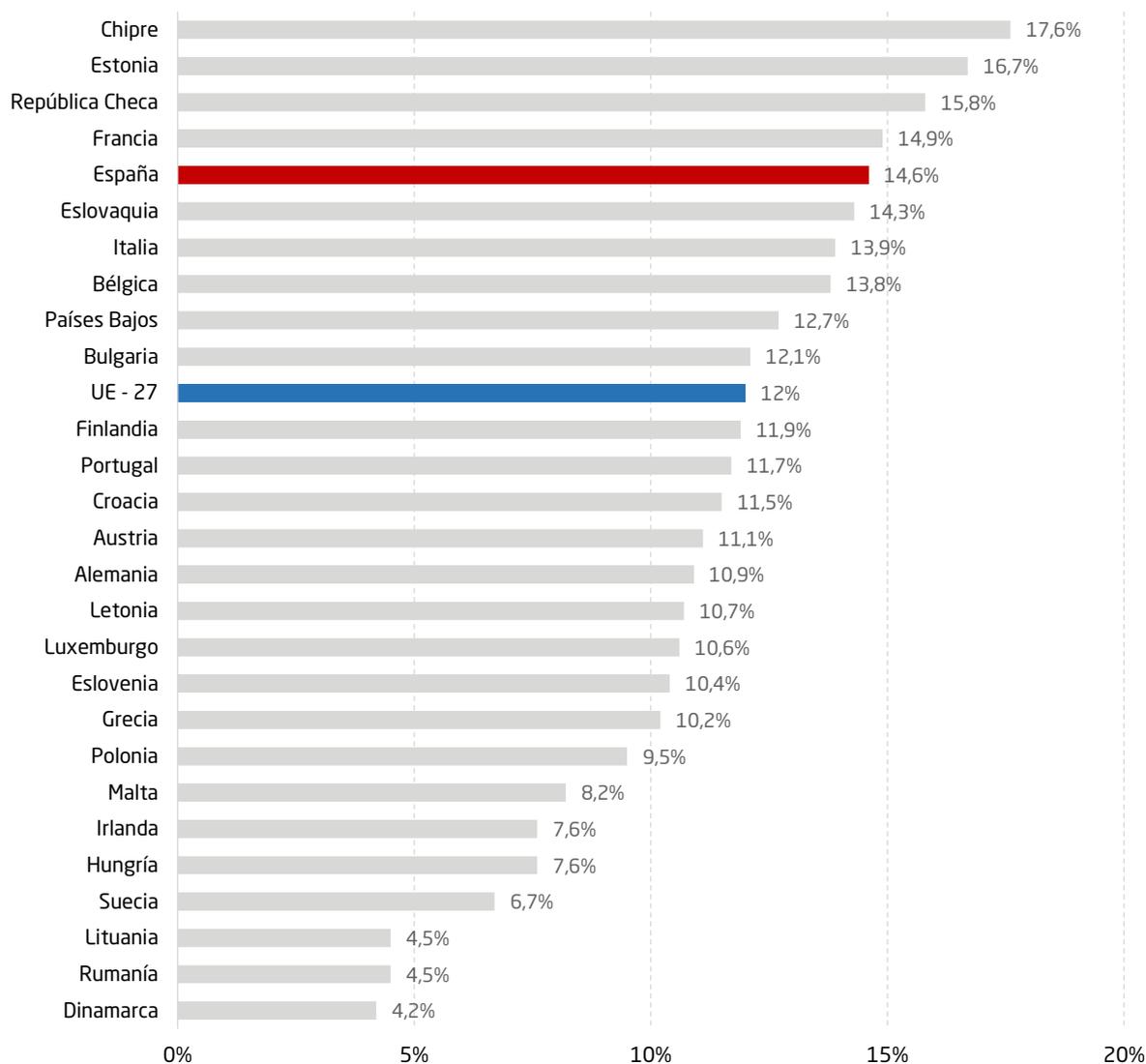
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.



GRÁFICO 12

Presión fiscal empresarial ajustada de la economía sumergida en la UE con relación al PIB

Año 2023



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Eurostat.

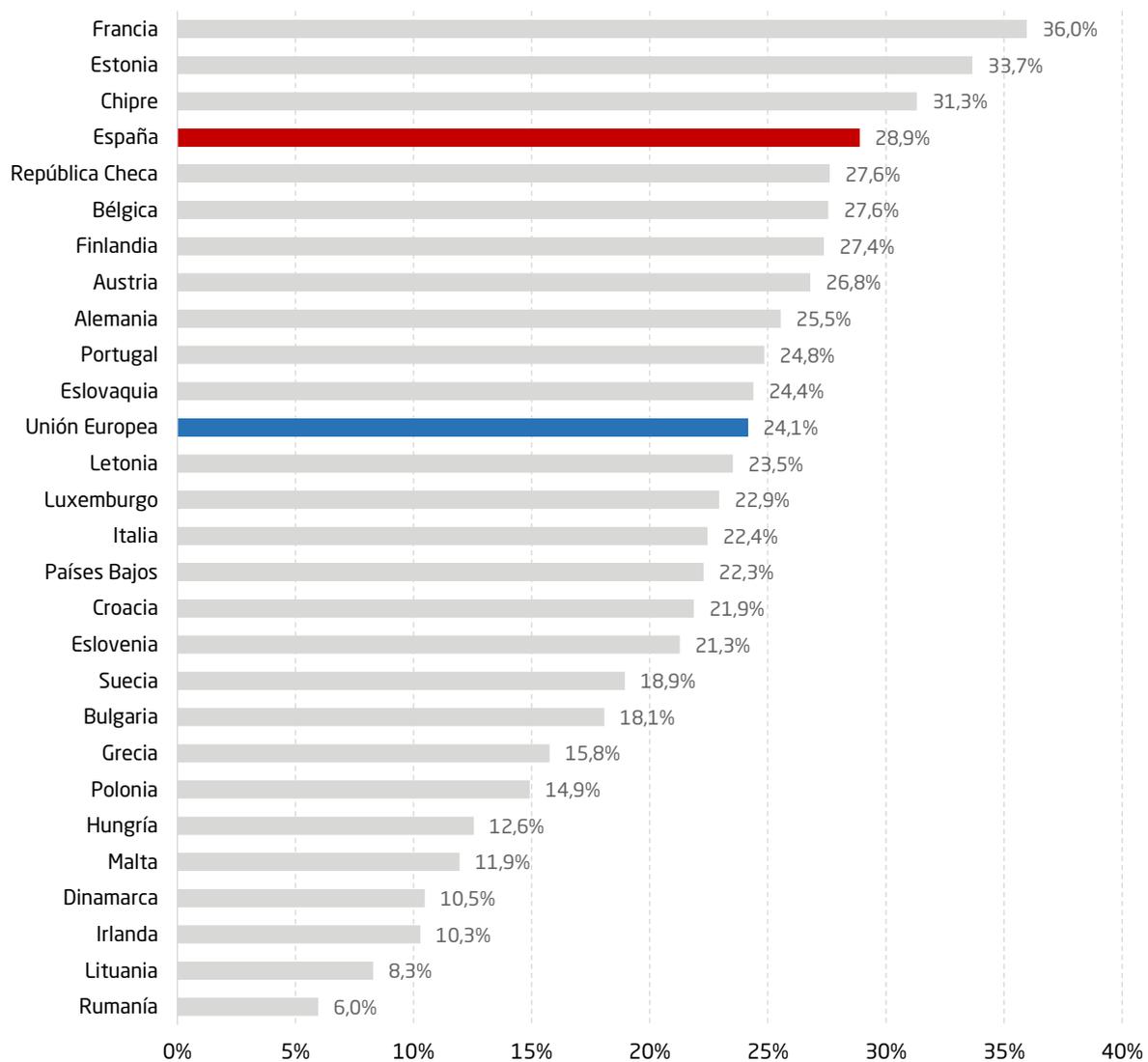
2.3. La presión fiscal empresarial con relación al Excedente Bruto de Explotación

En 2023, la presión fiscal empresarial en España representó el 28,9% del Excedente Bruto de Explotación (EBE), una cifra notablemente superior al promedio de la Unión Europea, que se situó en el 24,1%. España se posiciona solo por detrás de Chipre (31,3%), Estonia (33,7%) y Francia (36%). En contraste, economías como Rumanía (6%), Lituania (8,3%) o Irlanda (10,3%) presentan estructuras fiscales considerablemente más livianas, lo que contribuye a una mayor agilidad empresarial y atractivo inversor. Mientras varios países del centro y este de Europa han

logrado mantener una presión fiscal reducida con sistemas simples y eficientes, España continúa registrando una carga por encima de la media, lo que puede limitar el margen de manobra de las empresas para invertir e innovar (Gráfico 13).

GRÁFICO 13

Presión fiscal empresarial en los países de la UE con relación al Excedente Bruto de Explotación Año 2023



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.

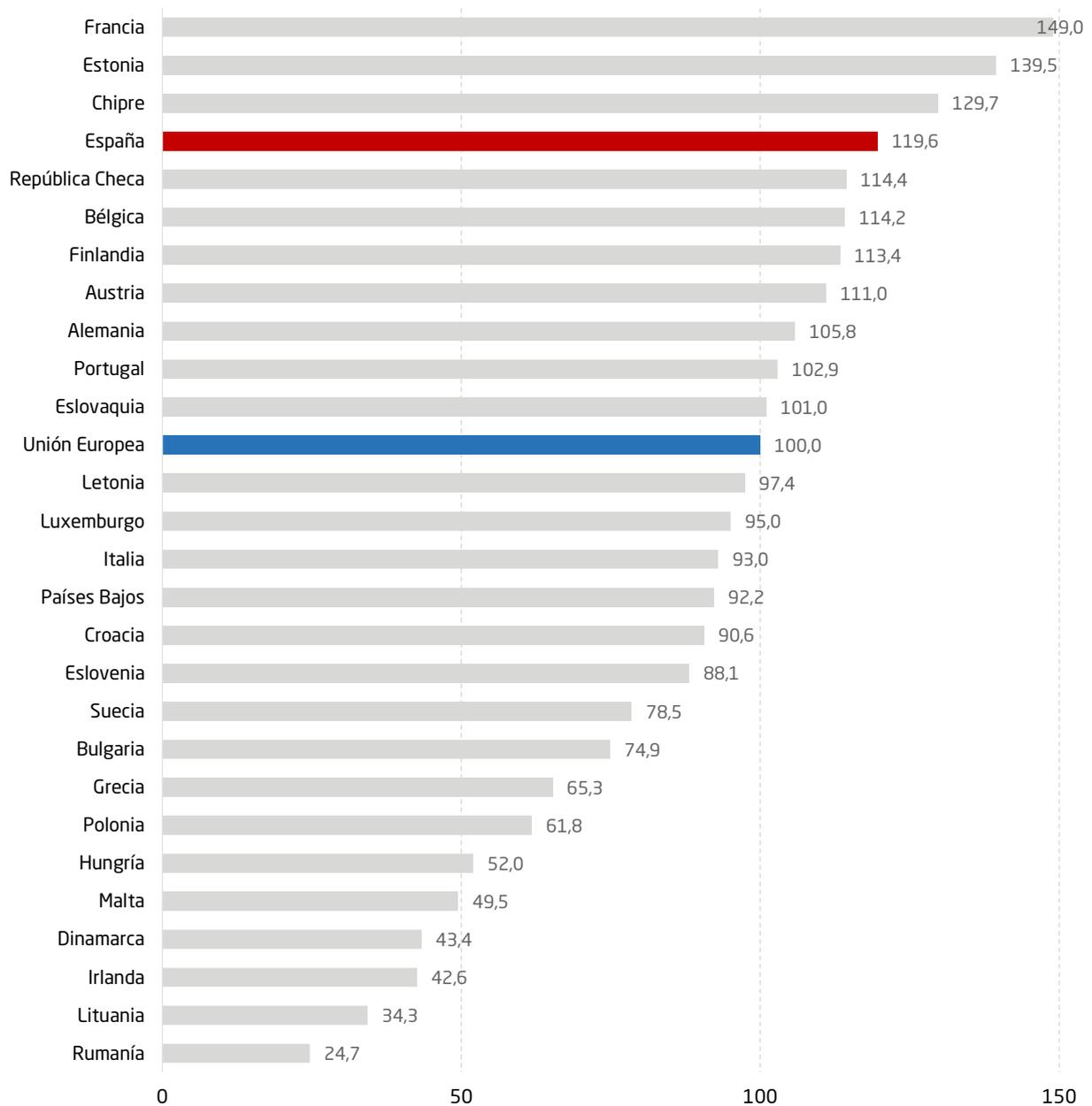
Por otra parte, el Gráfico 14 incorpora una visión complementaria al mostrar la recaudación por impuestos sobre las rentas o beneficios de las sociedades en relación con el Excedente Bruto de Explotación y Renta Mixta. En 2023, la presión fiscal empresarial, en España, alcanzó el 28,9% sobre el Excedente Bruto de Explotación (EBE), lo que representa un 119,6% respecto a la media de la Unión Europea (UE), establecida en el 24,1% (UE = 100). **Esto sitúa a España claramente por encima del promedio comunitario, indicando una mayor carga fiscal sobre**

las empresas en comparación con la mayoría de los países miembros. Chipre (129,7%), Estonia (139,5%) y Francia (149%) lideran el grupo con las cargas más elevadas. En contraste, numerosos países del Este europeo como Rumanía (24,7%), Lituania (34,3%) y Hungría (52%) presentan presiones fiscales muy por debajo de la media. Incluso potencias económicas como Alemania (105,8%) o Italia (93%) tienen niveles inferiores a los de España. Esto sugiere que, en el contexto europeo, las empresas españolas afrontan una carga fiscal relativamente alta, lo que podría tener implicaciones en su competitividad y capacidad de inversión.

GRÁFICO 14

Índice de presión fiscal empresarial en la UE con relación al Excedente Bruto de Explotación

UE = 100. Año 2023



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.



Teniendo en cuenta, conjuntamente, la recaudación por **Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales pagadas por el empleador**, España se posiciona como uno de los países con **mayor presión fiscal sobre el capital empresarial** dentro de la Unión Europea. Si bien la recaudación por Impuesto sobre Sociedades se sitúa **ligeramente por debajo del promedio comunitario**, el peso extraordinario de las cotizaciones sociales compensa ampliamente esta diferencia.

En conjunto, estos dos componentes revelan que **España presenta la presión fiscal más alta sobre las empresas** en el entorno europeo, lo que puede afectar negativamente a la inversión, la competitividad y la creación de empleo. Esta situación evidencia la necesidad de replantear el diseño fiscal para lograr una estructura más equilibrada y eficiente. **Para aportar una base objetiva al debate y reflejar con mayor exactitud el esfuerzo fiscal que soportan las empresas, el Instituto de Estudios Económicos ha elaborado un nuevo indicador basado en los datos de la Tax Foundation**, centrado, exclusivamente, en los impuestos que las empresas abonan de forma directa, incluyendo no solo el pago del Impuesto sobre Sociedades, así como el de las cotizaciones sociales a cargo del empleador, sino que se incluyen, adicionalmente, otros impuestos directos (p. ej., IBI, IAE...) e indirectos (p. ej., IVA, ITP...).

3. El impuesto sobre Sociedades

La fiscalidad empresarial, y en particular el Impuesto sobre Sociedades, representa una parte sustancial de la recaudación pública en muchos países europeos, además de ser un elemento clave en la configuración del entorno económico. Su diseño incide directamente en la competitividad de los países, la atracción de inversión extranjera y las decisiones estratégicas de las empresas. Sin embargo, existen notables diferencias entre los Estados miembros de la UE en cuanto al nivel de presión fiscal y la estructura del impuesto, lo que refleja distintas prioridades y modelos económicos.

Se ha de destacar que este impuesto es una de las principales figuras impositivas dentro de las economías avanzadas en cuanto a su participación en la estructura total de ingresos públicos. Su comparación entre los distintos países, no obstante, no es directa debido no solo a la complejidad del propio impuesto y su afectación sobre las decisiones de inversión y la actividad de las empresas, sino que su potencial recaudatorio está sujeto a la estructura empresarial y sectorial de cada uno de los países, así como a la incidencia del ciclo económico y su repercusión sobre las rentas empresariales, así como a la amplitud de las bases que se ven afectadas por el impuesto, su estructura de financiación y su rentabilidad, entre otras circunstancias.

3.1. Los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades

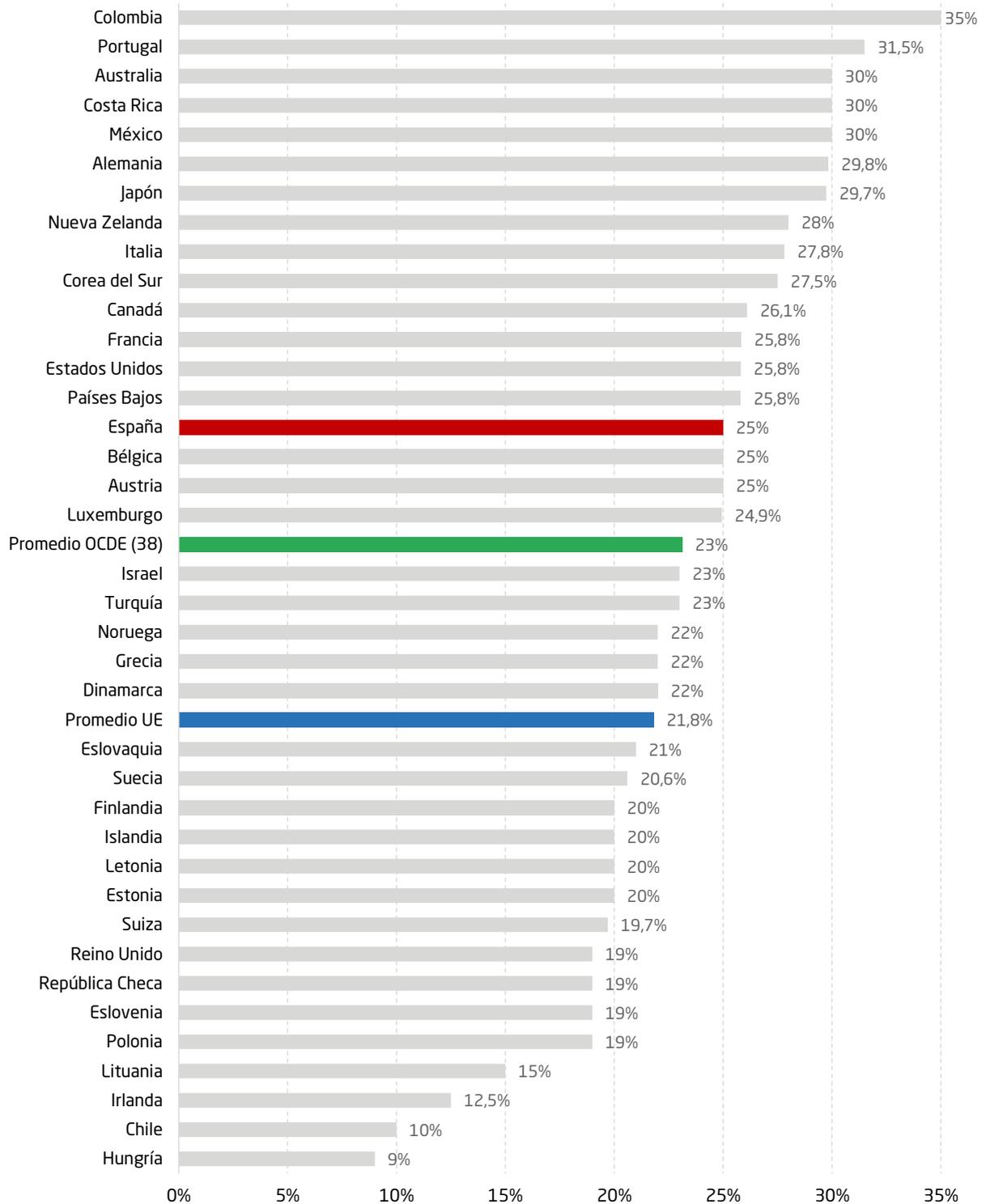
El Gráfico 15 refleja los tipos impositivos combinados del impuesto sobre sociedades en los países de la OCDE para el año 2025, incluyendo tanto los tipos centrales como los subcentrales cuando corresponde. Colombia encabeza la lista con un tipo impositivo del 35%, seguida por Portugal (31,5%) y un grupo de países compuestos por Australia, Costa Rica y México (30%).



GRÁFICO 15

El tipo impositivo nominal del Impuesto sobre Sociedades en los países de la OCDE

Año 2025



Nota: El tipo del Impuesto sobre Sociedades representado en el Gráfico incluye los tipos centrales y subcentrales del Impuesto sobre Sociedades, en caso de que existan ambos.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation.



En contraste, los países con menores tipos impositivos son Hungría (9%), Chile (10%) e Irlanda (12,5%). **España se sitúa en la parte media-alta del *ranking* con un tipo del 25%, por encima del promedio de la OCDE (23%) y la UE-27 (21,8%),** lo que tiene ciertas implicaciones en términos de competitividad fiscal e influencia sobre las decisiones de localización empresarial en un contexto cada vez más influido por la competencia fiscal internacional.

Este tipo impositivo no es determinante, puesto que, tal y como se ha destacado anteriormente, la existencia de determinadas deducciones e incentivos fiscales sobre la actividad empresarial, así como la estructura de financiación de las empresas entre otros factores, requiere el cálculo de un tipo efectivo que permite ajustar la carga impositiva que finalmente recae sobre las compañías en un país concreto dada la configuración del tributo.

El Gráfico 16 muestra el tipo **medio efectivo del Impuesto sobre Sociedades ajustado por inflación fija** para el año 2023, permitiendo una comparación homogénea entre los países analizados. **España se sitúa con un tipo efectivo del 23,3%, por encima tanto del promedio de la OCDE (21,9%) como del de la Unión Europea (19,9%).** Esta posición sugiere que **las empresas en España afrontan una carga fiscal efectiva superior a la de la mayoría de sus homólogos europeos y de los países más desarrollados. La presión fiscal sobre sociedades en España se asemeja a la de países como Bélgica y Chile, y queda considerablemente por encima de economías que tradicionalmente aplican tipos reducidos como Irlanda (12,4%), o Hungría (10,3%).** En el extremo opuesto, Colombia encabeza la lista con un tipo efectivo del 32,9%, seguido por Australia, Portugal o Japón, todos por encima del 28%.

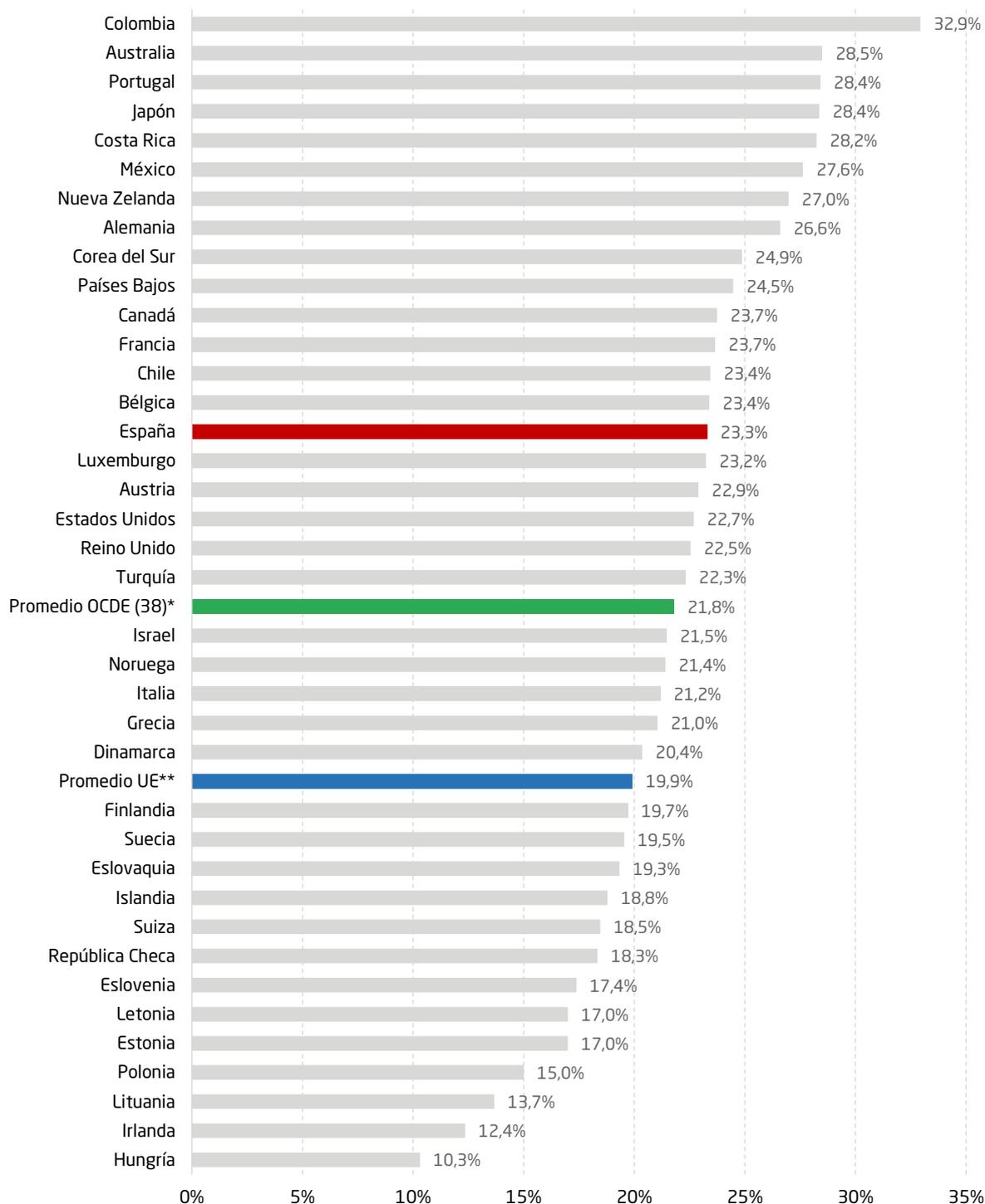
Estas diferencias reflejan tanto los distintos marcos legales como la estructura de deducciones, incentivos fiscales y tratamiento contable del beneficio empresarial. En este contexto, **la posición de España puede interpretarse como un factor potencialmente limitante para la competitividad fiscal, especialmente frente a países europeos que han optado por estrategias impositivas más favorables para la atracción de inversión y el desarrollo empresarial.** Esta circunstancia podría ser objeto de revisión en el diseño de políticas tributarias futuras, en un entorno económico donde la eficiencia del sistema fiscal y el fomento de la actividad productiva adquieren una importancia creciente.



GRÁFICO 16

El tipo medio efectivo del Impuesto sobre Sociedades en los países de la OCDE

Año 2023



Nota: El tipo medio efectivo está ajustado por inflación constante.

* La media de la OCDE se ha obtenido como el promedio de los países que pertenecen a la OCDE.

** La media de la UE se elabora a partir del promedio de los países de la UE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la OCDE.



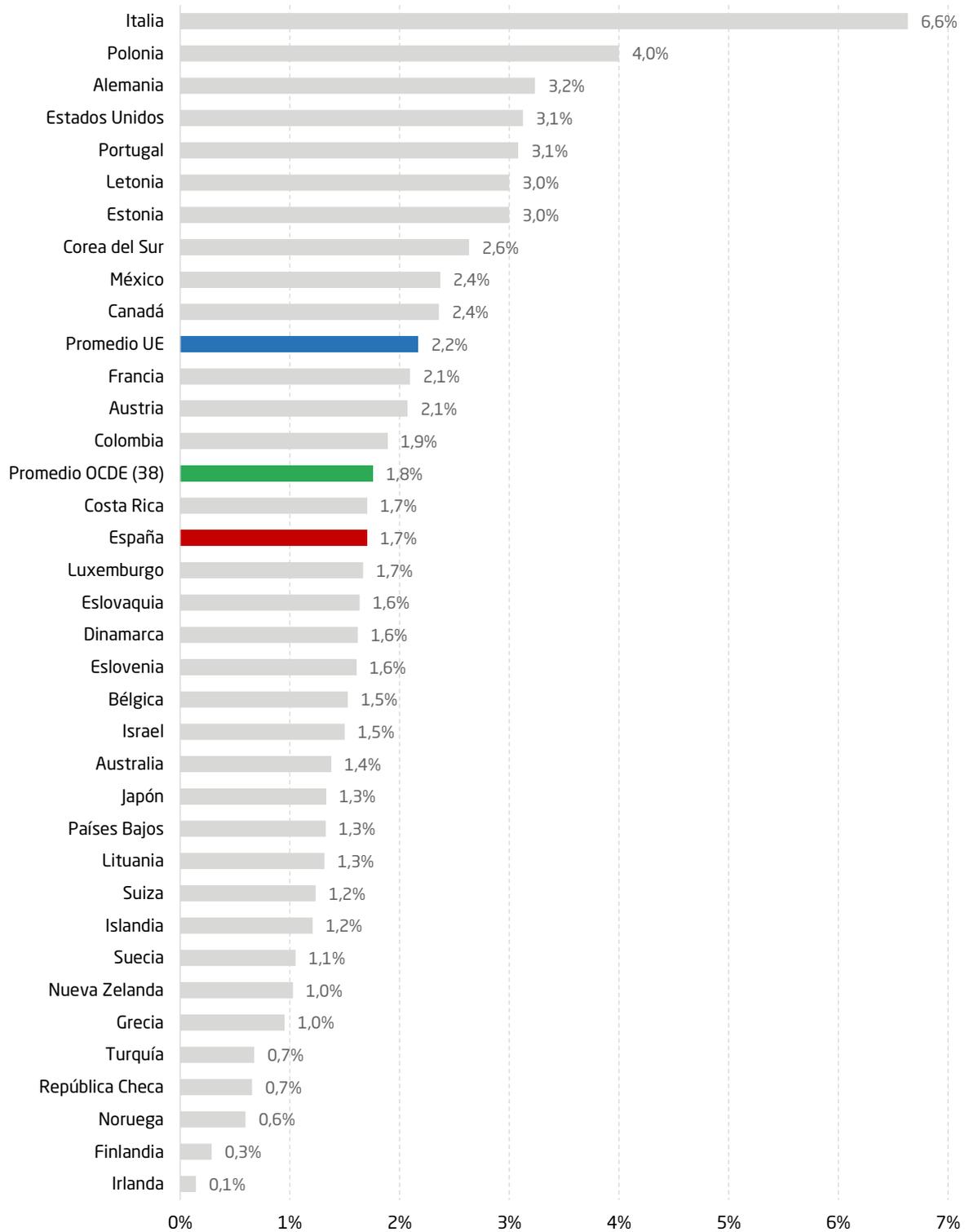
Por otro lado, el Gráfico 17 muestra el diferencial entre estos dos tipos impositivos en distintos países, entendida como la diferencia entre el tipo impositivo normativo y el tipo efectivo del impuesto sobre Sociedades. En el caso de **España**, esta brecha es de **1,7 puntos porcentuales**, lo que la sitúa en la **posición 21** entre los países analizados. Aunque su brecha es inferior a la de países como **Italia (6,6 pp)**, **Polonia (4 pp)** o **Alemania (3,2 pp)**, sigue siendo elevada en comparación con economías como **Irlanda (0,1 pp)**, **Finlandia (0,3 pp)** o la **República Checa (0,7 pp)**, donde la diferencia entre el tipo normativo y el efectivo es mínima. La brecha española se encuentra apenas por debajo del **promedio de la OCDE (1,8 pp)**, lo que reflejaría una menor posibilidad de optimización de la planificación fiscal de las compañías españolas en relación con otras empresas de los países desarrollados. Esto es, **el sistema de incentivos fiscales para las empresas que se determina en nuestro marco tributario es menos competitivo que el que se establece en otras economías avanzadas, lo que tiene una incidencia directa sobre los procesos de acumulación de capital, es decir, sobre las inversiones y planes de amortización de las mismas, así como en la I+D+i**, factores determinantes de la mejora de la productividad de la economía española y, por ende, sobre la renta per cápita y el bienestar social.



GRÁFICO 17

El diferencial entre el tipo nominal y el efectivo del Impuesto sobre Sociedades

Año 2023



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de la Tax Foundation y de la OCDE.



3.2. Un análisis comparado de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades

Las recientes medidas de aumento de impuestos que se han aprobado en nuestro país, y que se han concentrado fundamentalmente en medidas de incremento de los tributos al ahorro y a las empresas, se pretenden justificar (además del objetivo de corrección del déficit) en una pretendida diferencia de presión fiscal con la media de la Unión Europea, junto con razonamientos de redistribución de la riqueza, argumentando que esta diferencia se produce, fundamentalmente, por una menor presión fiscal que recae sobre el capital y, en particular, sobre las empresas.

Una forma de analizar la estructura fiscal de los países europeos es observar el **peso que tiene el Impuesto sobre Sociedades dentro del total de ingresos públicos y PIB** (Tabla 3).

La posición de España en cuanto a la recaudación del Impuesto sobre Sociedades (IS) se encuentra **ligeramente por debajo de la media de la Unión Europea** (Tabla 3). En concreto, **el IS representa el 8% del total de la recaudación en España**, mientras que, en el conjunto de la UE, ese porcentaje asciende al **8,2%**, una diferencia de 0,2 puntos porcentuales. Este dato indica que, relativamente, en la economía española se obtiene un menor porcentaje de recursos procedentes del Impuesto sobre Sociedades que en la media europea, pese a tener un tipo efectivo del impuesto superior.

En 2023, **España recaudó un 2,9% del PIB por Impuesto sobre Sociedades, en línea con países como Francia o Grecia, pero por debajo del promedio de la Unión Europea (3,2%) y lejos de economías más competitivas como Irlanda (4,7%) o los Países Bajos (4,9%)**. Esta paradoja —alta presión fiscal sobre las empresas, pero recaudación media— evidencia un sistema ineficiente, que penaliza la actividad económica sin generar un retorno proporcional. Mientras otros países apuestan por marcos tributarios más simples, estables y proinversión, España continúa cargando a sus empresas sin crear un entorno fiscal que favorezca el crecimiento y la productividad (Gráfico 18).



TABLA 3

Análisis comparado de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades**Año 2023**

	Presión fiscal empresarial del Impuesto sobre Sociedades	
	% recaudación total	% PIB
Irlanda	21,6	4,7
Chipre	16,8	6,3
Malta	15,6	4,2
Países Bajos	12,7	4,9
República Checa	12,3	4,2
Luxemburgo	12,1	5,0
Eslovaquia	10,4	3,6
Portugal	9,7	3,4
Bulgaria	9,6	2,9
Bélgica	9,2	3,9
Dinamarca	8,7	3,8
Rumanía	8,7	2,3
Suecia	8,4	3,5
Lituania	8,4	2,7
Unión Europea	8,2	3,2
España	8,0	2,9
Croacia	7,9	2,9
Alemania	7,9	3,1
Austria	7,8	3,4
Polonia	7,5	2,6
Grecia	7,4	2,9
Finlandia	6,7	2,8
Francia	6,6	2,9
Italia	6,6	2,7
Eslovenia	6,4	2,3
Estonia	5,6	1,9
Hungría	4,8	1,7
Letonia	4,2	1,4

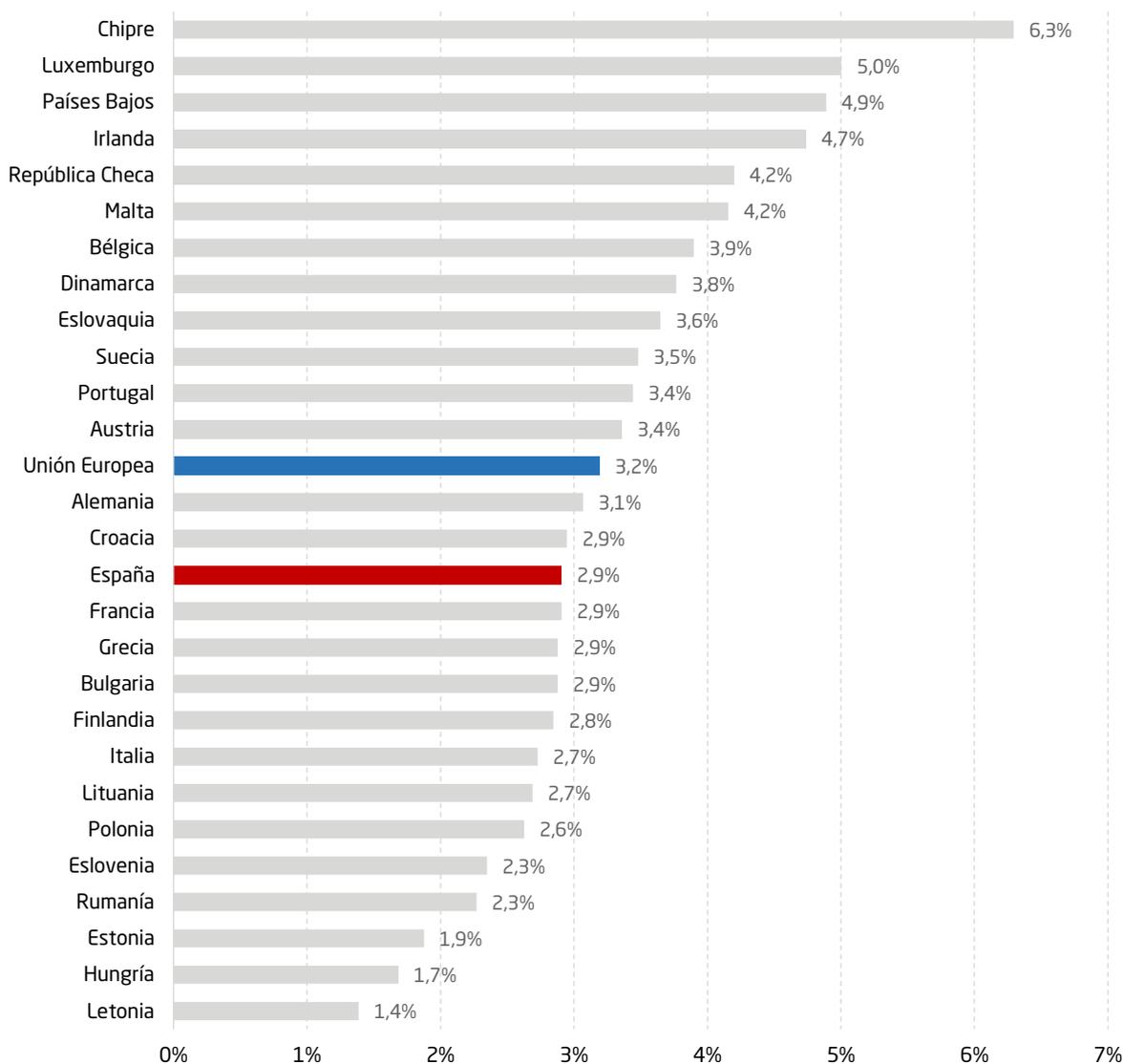
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.



GRÁFICO 18

La recaudación del Impuesto sobre Sociedades en la UE con relación al PIB

Año 2023



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.

3.3. La tributación de los dividendos en el impuesto de la renta personal de los países desarrollados

Según la definición de la OCDE, **el tipo impositivo legal combinado sobre los ingresos por dividendos está en función de los sistemas y tipos impositivos que aplican a nivel de sociedades y de personas físicas y de la interacción entre ambos niveles**. Los dividendos se gravan, en primer lugar, como renta de las sociedades y luego se distribuyen al accionista, donde pueden volver a gravarse como renta personal. La integración entre el importe del Impuesto

sobre Sociedades y el impuesto pagado a nivel individual es, por lo tanto, un factor crítico a la hora de determinar el tipo impositivo legal combinado sobre los ingresos por dividendos. Los países de la OCDE utilizan una serie de enfoques a nivel individual para integrar el Impuesto sobre Sociedades pagado.

En el contexto de los países de la OCDE, el diseño del sistema de tributación de los dividendos desempeña un papel crucial en la eficiencia económica y en la configuración de los incentivos para el ahorro, la inversión y la acumulación de capital. **La mayoría de estos países han adoptado esquemas desintegrados, donde los dividendos están sujetos a una doble imposición –primero a nivel corporativo y luego a nivel personal–, lo que puede generar distorsiones en la asignación de recursos y desincentivar la reinversión de utilidades.**

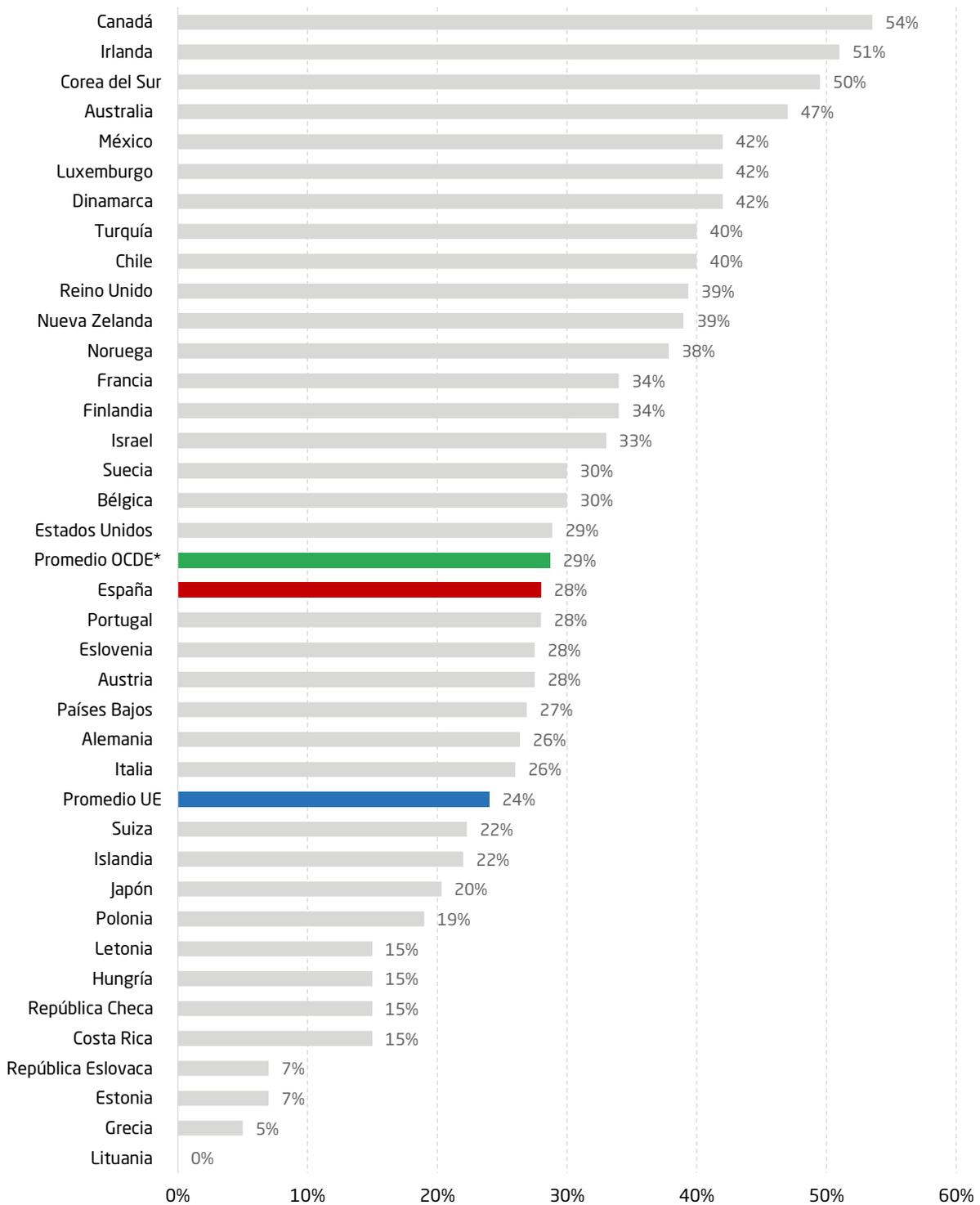
Sin embargo, **algunos países han optado por sistemas integrados o parcialmente integrados que permiten imputar, total o parcialmente, el impuesto corporativo pagado al impuesto personal, reduciendo, así, la carga fiscal efectiva sobre los dividendos.** Esta estructura tributaria influye directamente en la capacidad de las empresas para atraer inversión extranjera, fomentar el ahorro interno y mejorar la productividad mediante una mayor disponibilidad de capital. En consecuencia, **la elección del régimen fiscal sobre los dividendos no solo tiene implicaciones distributivas, sino también profundas repercusiones macroeconómicas en términos de crecimiento y competitividad.**

El Gráfico 19 muestra la carga de los impuestos sobre la renta personal aplicada a los dividendos en diferentes países en el año 2023. **En este contexto, España se sitúa en una posición intermedia con una carga impositiva del 28%, superior a la media de la Unión Europea (24%).** Este porcentaje es igual al de países como Portugal, Austria y Eslovenia, y se encuentra por debajo del promedio de naciones con mayor carga fiscal sobre este tipo de rentas del capital mobiliario, como Canadá (54%) o Irlanda (51%). Sin embargo, también está por encima de países como Japón (20%), Suiza (22%) o Alemania (26%). **Este dato refleja que España mantiene una presión fiscal considerable sobre los ingresos por dividendos, a lo que ha de añadirse un elevado tipo efectivo sobre las rentas empresariales, lo cual tiene implicaciones negativas no solo en la actividad y en las decisiones de inversión empresarial, sino también en la canalización del ahorro hacia este tipo de activos por parte del accionista; ello condiciona los procesos de acumulación de capital y, por ende, la productividad y la competitividad del país frente a otras jurisdicciones con regímenes fiscales más favorables.**



GRÁFICO 19

Tipo impositivo sobre dividendos en el impuesto de la renta personal de los países de la OCDE
Año 2023



* Promedio calculado a partir de los países de la Unión Europea que son miembros de la OCDE.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la OCDE.



3.4. El coste del capital y la fiscalidad empresarial

Tal y como se avanzó en el apartado anterior, **el tipo impositivo medio efectivo empresarial constituye un indicador clave para evaluar el impacto real del sistema fiscal sobre el coste de capital de las empresas en los países de la OCDE**. A diferencia de los tipos nominales, este indicador refleja la carga fiscal efectiva que enfrentan las inversiones empresariales, considerando deducciones, amortizaciones y otros elementos del sistema tributario. Su relevancia radica en que incide directamente en la estructura de financiación empresarial —favoreciendo o penalizando el uso de fondos propios frente a deuda—, en la rentabilidad neta de los proyectos de inversión y, por tanto, en la capacidad de las empresas para acumular capital y mejorar su productividad.

En contextos de inflación y tipos de interés constantes, un tipo efectivo elevado incrementa el coste real del capital, reduciendo el atractivo de nuevas inversiones y limitando el crecimiento potencial. Por el contrario, sistemas fiscales que reducen este tipo efectivo —mediante incentivos a la inversión, amortizaciones aceleradas o regímenes especiales— tienden a fomentar la acumulación de capital, a atraer inversión extranjera directa y a mejorar la competitividad empresarial. La comparación entre países de la OCDE muestra una amplia heterogeneidad, lo que subraya la importancia del diseño fiscal como herramienta estratégica para el desarrollo económico.

Un análisis del coste del capital, esto es, la rentabilidad mínima que es necesaria para materializar la inversión, considerando este factor fiscal, permite evaluar, bajo distintos escenarios, el impacto del sistema fiscal sobre la inversión empresarial y cómo este se ve amplificado o atenuado por otras condiciones macroeconómicas.

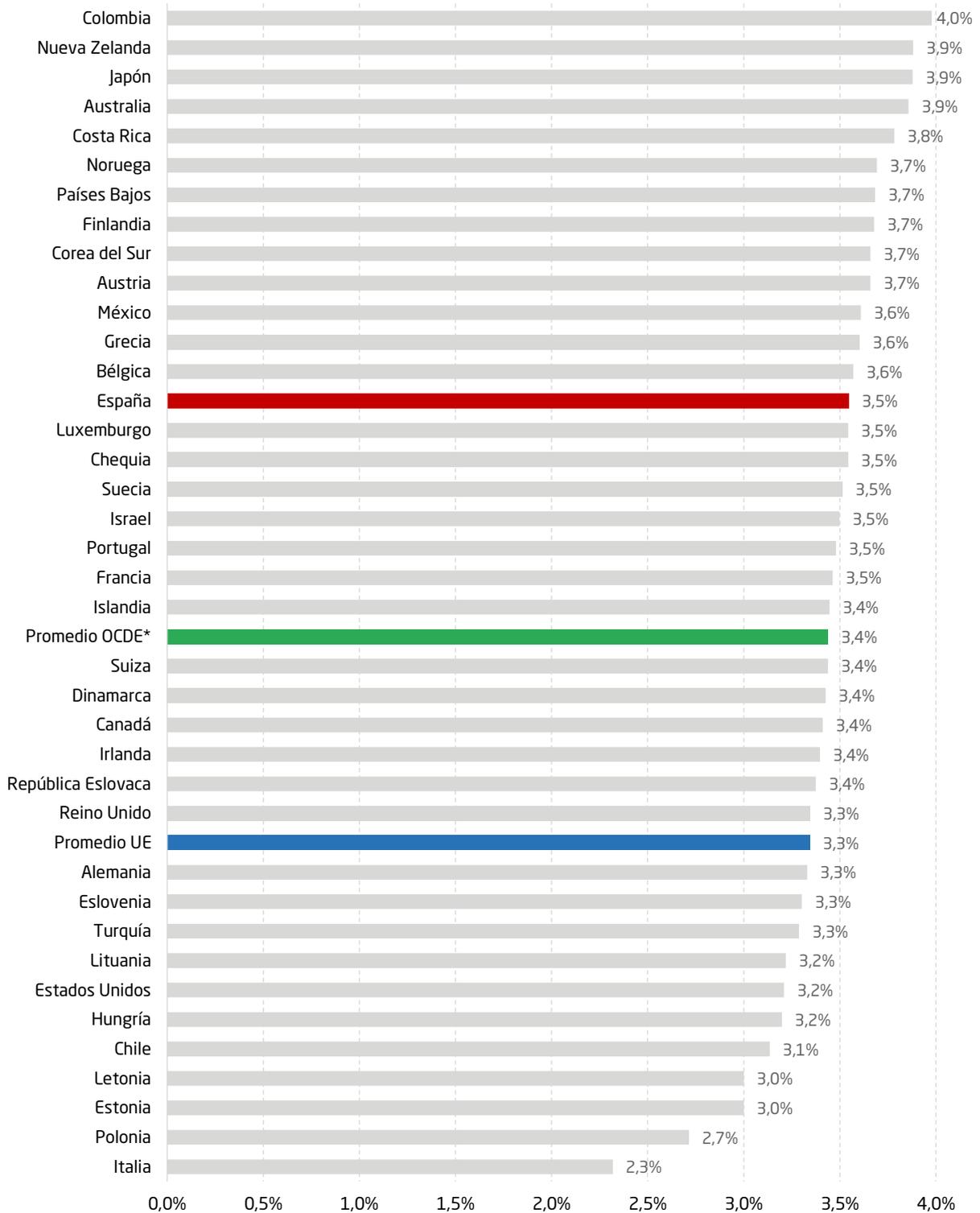
En cuanto al coste del capital bajo tasas de interés e inflación fijas (escenario estructural) se neutralizan las diferencias macroeconómicas entre países al aplicar tasas de interés e inflación uniformes, permitiendo valorar, exclusivamente, el efecto del diseño tributario sobre el coste del capital. En este contexto, **España** presenta un coste del capital del **3,5%**, una cifra **superior al promedio estimado de la Unión Europea (3,3%)** (Gráfico 20). En comparación con otras economías de Europa occidental, Francia registra un 3,5%, Alemania un 3,3% y Suecia un 3,5%.



GRÁFICO 20

El componente fiscal en el coste de capital del Impuesto sobre Sociedades en la OCDE

Año 2023



* Promedio calculado a partir de los países de la Unión Europea que son miembros de la OCDE.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la OCDE.



En cuanto al componente fiscal en el coste de capital del Impuesto sobre Sociedades con condiciones macroeconómicas específicas (coste efectivo) se incorporan las tasas de interés y los niveles de inflación propios de cada país; este coste del capital en España asciende al **4%**. Esta diferencia pone de manifiesto cierto efecto adverso que tienen las condiciones macroeconómicas específicas de nuestra economía, en cuanto a unos mayores tipos de interés y una mayor inflación persistente, condiciones que afectan, asimismo, a la rentabilidad de las inversiones (Gráfico 21).

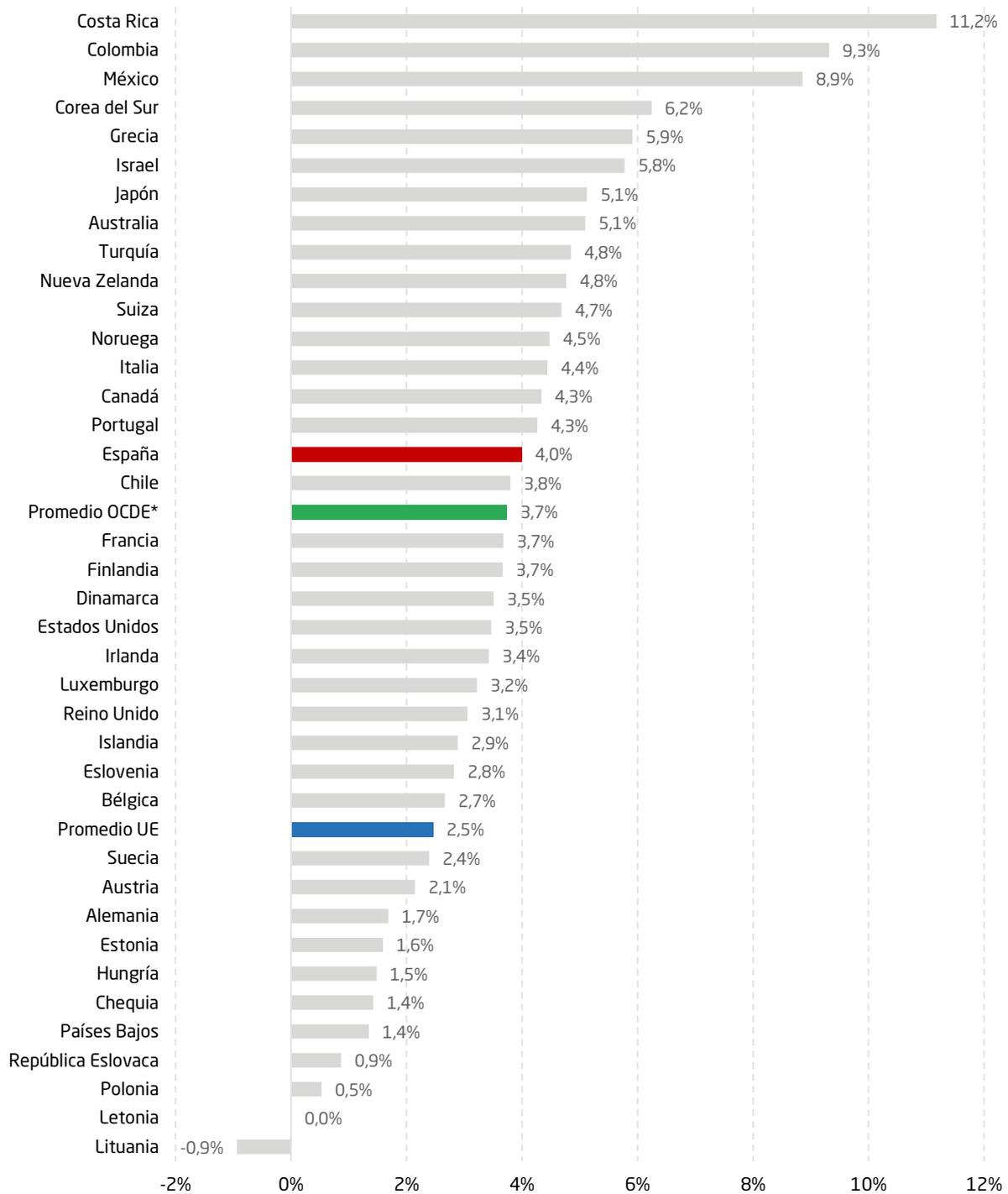
Por su parte, en términos comparativos, el componente fiscal en el coste de capital de Impuesto sobre Sociedades normalizado con la inflación y los tipos de interés en España se encuentra por encima del promedio de la Unión Europea (2,5%), Francia (3,7%), Alemania (1,7%) y del Reino Unido (3,1%). Al comparar el coste del capital efectivo con economías fuera de Europa, el contexto cambia considerablemente. En este escenario más amplio, España se posiciona como una economía de coste intermedio: **menos competitiva que las economías europeas más avanzadas, pero mucho más favorable que muchas economías emergentes**, especialmente de América Latina, donde los elevados niveles de inflación y tipos de interés disparan el coste del capital.



GRÁFICO 21

El componente fiscal en el coste de capital de Impuesto sobre Sociedades normalizado con la inflación y los tipos de interés vigentes en cada país

Año 2023



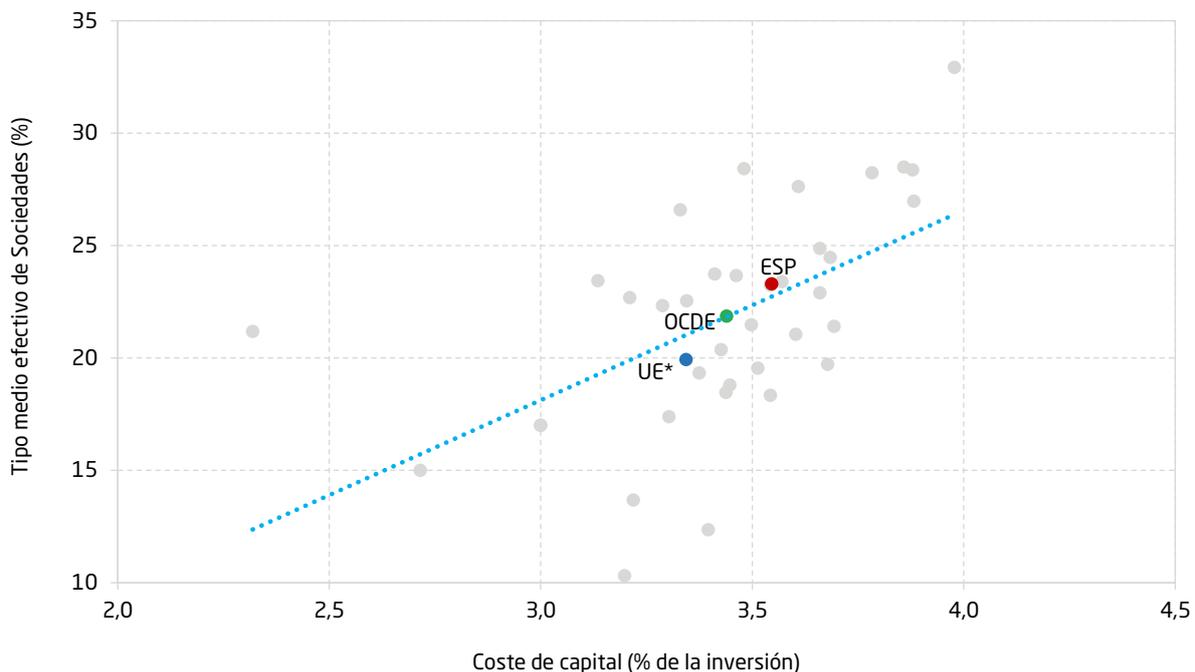
* Promedio calculado a partir de los países de la Unión Europea que son miembros de la OCDE.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la OCDE.



En síntesis, el sistema fiscal español, estructuralmente, no es favorable para mejorar la competitividad de las empresas españolas en comparativa con sus principales socios comerciales, al no compensar las condiciones macroeconómicas locales específicas de nuestra economía que elevan el coste efectivo del capital, afectando negativamente a la competitividad de las inversiones. En este sentido, se observa en el Gráfico 22 la vinculación que existe entre un mayor tipo efectivo sobre Sociedades y una mayor tasa de coste del capital.

GRÁFICO 22

Relación entre el coste del capital y el tipo medio efectivo de Sociedades en los países de la OCDE Año 2023



* El promedio de la UE se ha obtenido a partir de los países de la UE que forman parte de la OCDE.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la OCDE.

4. Las cotizaciones sociales a cargo del empresario

La financiación de los sistemas de protección social constituye un pilar esencial en la estructura fiscal de los Estados, y las cotizaciones sociales empresariales representan un componente clave de esta financiación. Estas contribuciones, que suponen un coste relevante para las empresas, aseguran la sostenibilidad de las prestaciones fundamentales como pensiones, asistencia sanitaria y seguros de desempleo. No obstante, la distribución de esta carga entre las cotizaciones sociales y otros impuestos varía significativamente entre los países de la Unión Europea, reflejando distintos modelos económicos y sociales.

La Tabla 4 muestra el porcentaje que representan las **cotizaciones sociales pagadas por el empresario** sobre el total de la recaudación fiscal en los países de la Unión Europea en el año

2023. Este indicador es clave para entender cómo se financian los sistemas de protección social y qué grado de presión fiscal recae sobre las empresas en relación con el empleo. Se ha de destacar, no obstante, las distintas estructuras de los modelos de financiación de los sistemas de prestaciones sociales, desde sistemas altamente dependientes de las cotizaciones sociales hasta aquellos que las sustituyen por impuestos generales.

En la parte superior de la Tabla destaca **Estonia (32,6%)**, seguida por la **República Checa (27,9%)** y **España (25,8%)**, lo que indica una **alta dependencia de las contribuciones empresariales** como fuente de ingresos públicos. En el caso de **España**, este valor se sitúa, **claramente, por encima del promedio de la Unión Europea (17,9%)**, lo que pone de manifiesto que el mercado laboral español soporta una **presión fiscal superior a la media** en términos de cotizaciones empresariales. Esto puede tener implicaciones tanto para la **competitividad empresarial** como para el **coste de contratar trabajadores**.

Otros países como **Eslovaquia (24,8%)**, **Francia (22,5%)**, **Letonia (21,9%)** o **Italia (20,3%)** también presentan porcentajes elevados, reflejando modelos en los que el empresario asume una parte importante del coste del Estado del bienestar. En cambio, países como **Alemania (17,4%)**, **Austria (16,4%)** o **Eslovenia (15,7%)** están más cerca del promedio europeo, lo cual sugiere una **estructura fiscal más equilibrada** entre diferentes fuentes de ingresos.

En la parte baja de la Tabla encontramos a países como los **Países Bajos (13%)**, **Luxemburgo (11,4%)**, **Hungría (11,3%)** e **Irlanda (9,6%)**, que dependen menos de las cotizaciones empresariales y más de otras formas de tributación. Casos extremos son **Malta (8,2%)**, **Suecia (6,2%)**, **Rumanía (3,4%)**, **Lituania (2,4%)** y especialmente **Dinamarca (0,1%)**, donde **prácticamente no existen cotizaciones sociales empresariales**.

El Gráfico 23 muestra la **participación de las cotizaciones sociales pagadas por el empleador en el PIB de los países de la Unión Europea en 2023**, tomando como base 100 el promedio comunitario. En este contexto, **España se posiciona como uno de los países con mayor presión fiscal sobre el empleo**, alcanzando un índice de **134,4**, lo que implica que las cotizaciones sociales empresariales con relación al PIB son **un 34,4% superiores al promedio de la UE**. Este dato coloca a España en la **cuarta posición del ranking**, solo por detrás de Estonia (157,1), Francia (140,9) y la República Checa (135,4), y muy por encima de economías como Alemania (96,9), los Países Bajos (71,6) o Irlanda (30).

Esta elevada carga sobre los costes laborales sugiere una **estructura fiscal desequilibrada**, en la que el esfuerzo recaudatorio recae con mayor intensidad sobre las empresas.



TABLA 4

Las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social a cargo del empresario

Año 2023

	Presión fiscal empresarial por cotizaciones empresariales a la Seguridad Social a cargo del empleador	
	% recaudación total	% PIB
Estonia	32,6	11
República Checa	27,9	9,5
España	25,8	9,4
Eslovaquia	24,8	8,7
Francia	22,5	9,9
Letonia	21,9	7,2
Italia	20,3	8,4
Chipre	18,9	7,1
Finlandia	18,2	7,8
Bélgica	18,1	7,7
Portugal	18	6,4
Unión Europea	17,9	7
Bulgaria	17,5	5,2
Alemania	17,4	6,8
Austria	16,4	7,1
Eslovenia	15,7	5,8
Croacia	14	5,2
Polonia	13,5	4,7
Grecia	13,4	5,2
Países Bajos	13	5
Luxemburgo	11,4	4,7
Hungría	11,3	4
Irlanda	9,6	2,1
Malta	8,2	2,2
Suecia	6,2	2,6
Rumanía	3,4	0,9
Lituania	2,4	0,8
Dinamarca	0,1	0,1

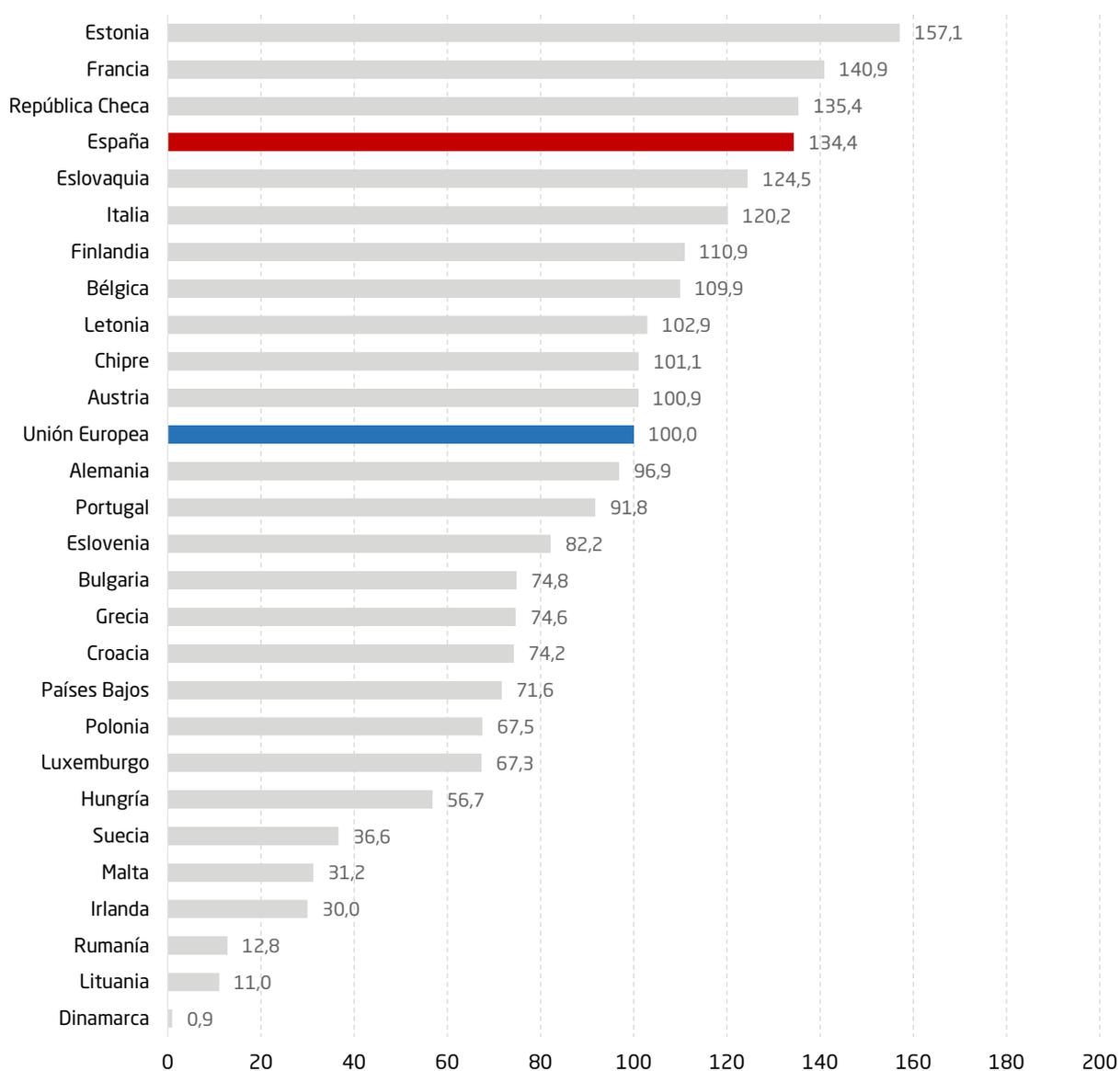
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.



GRÁFICO 23

El índice del peso de las cotizaciones sociales pagadas por el empresario en la UE con relación al PIB

UE = 100. Año 2023



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea.

5. Coste de cumplimiento de las reglas fiscales

La complejidad normativa del sistema tributario representa un coste adicional significativo para las empresas, más allá de la carga fiscal directa. En los países de la OCDE, la gestión de obligaciones fiscales complejas implica elevados recursos administrativos, tanto en términos de tiempo como de personal especializado, lo que afecta negativamente a la eficiencia

operativa de las empresas. Además, la necesidad de interpretar y justificar el cumplimiento normativo ante posibles inspecciones fiscales incrementa el riesgo de litigios y sanciones, generando incertidumbre jurídica y costes legales adicionales.

Esta situación es especialmente gravosa para las pequeñas y medianas empresas, que disponen de menos recursos para afrontar estos desafíos. La simplificación de la normativa tributaria –mediante la reducción de excepciones, la digitalización de procesos y la claridad en la redacción legal– no solo mejora el cumplimiento voluntario, sino que también reduce los costes de cumplimiento, fomenta la inversión y fortalece la confianza en la Administración tributaria. En este sentido, la comparación entre países de la OCDE revela que aquellos con sistemas más simples y predecibles tienden a registrar mayores niveles de cumplimiento y menor litigiosidad fiscal. Según el Banco Mundial, en 2024, el porcentaje de empresas españolas (36,8%) que consideran que su relación con la Administración tributaria limita su actividad triplica al promedio europeo y es muy superior al de otros países como Alemania (7,3%), Francia (10,2%) o Italia (22,7%).

El Gráfico 24 muestra el **índice de complejidad del código tributario**. El índice, elaborado como parte del Global MNC Tax Complexity Project, abarca la complejidad del código fiscal, **entendida como la complejidad inherente a las diferentes normativas fiscales**. El índice comprende números del 0 al 100, siendo 0 un sistema poco complejo y 100 un sistema extremadamente complejo.

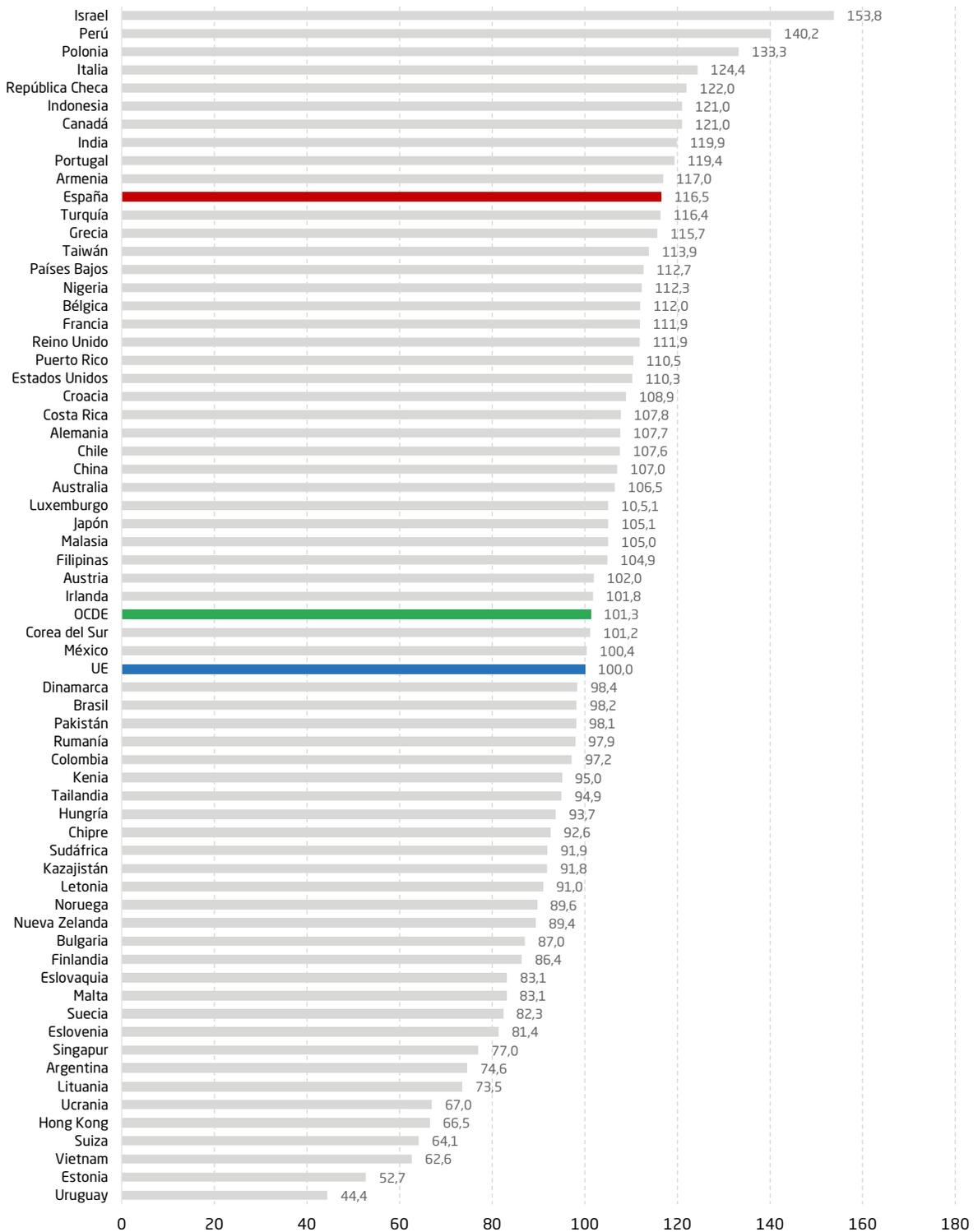
Los datos revelan que **España presenta un sistema tributario notablemente complejo, siendo un 16,5% superior a la UE y un 9,9% superior a la OCDE**. Este nivel de complejidad es comparable al de países como Turquía y Armenia, y refleja una carga significativa en términos de costes de cumplimiento para las empresas. En el extremo superior del índice se encuentra Israel, con un valor de 153,8, mientras que Uruguay destaca por tener el sistema menos complejo. Estos datos, obtenidos a través de encuestas a asesores fiscales de grandes empresas, **subrayan la necesidad de simplificar el marco normativo español para mejorar su competitividad fiscal**.



GRÁFICO 24

Índice de complejidad de los sistemas tributarios

UE = 100 Año 2022



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Global MNC Tax Complexity Project.



El Gráfico 25 muestra los **costes medios de cumplimiento de las obligaciones fiscales de las pequeñas y medianas empresas (pyme)** independientes en los países de la Unión Europea. Para el cálculo, se tomaron en cuenta todos los costes, expresados en valor monetario, en que incurre una empresa para pagar sus impuestos y cumplir las obligaciones administrativas conexas. Excluye el importe efectivo de los impuestos pagados a la Administración fiscal. Este coste está medido en términos del tamaño medio de las pymes por volumen de facturación, lo que permite realizar una comparativa más ajustada al impacto que tienen estos costes de cumplimiento sobre la estructura empresarial de una economía. De hecho, **los altos costes de cumplimiento, especialmente para las pequeñas y medianas empresas, pueden llegar a suponer el 29% de lo recaudado.**

En este se evidencia una **gran disparidad en los costes medios de cumplimiento fiscal entre los países europeos**, lo que refleja diferencias significativas en la eficiencia administrativa y la complejidad de los sistemas tributarios.

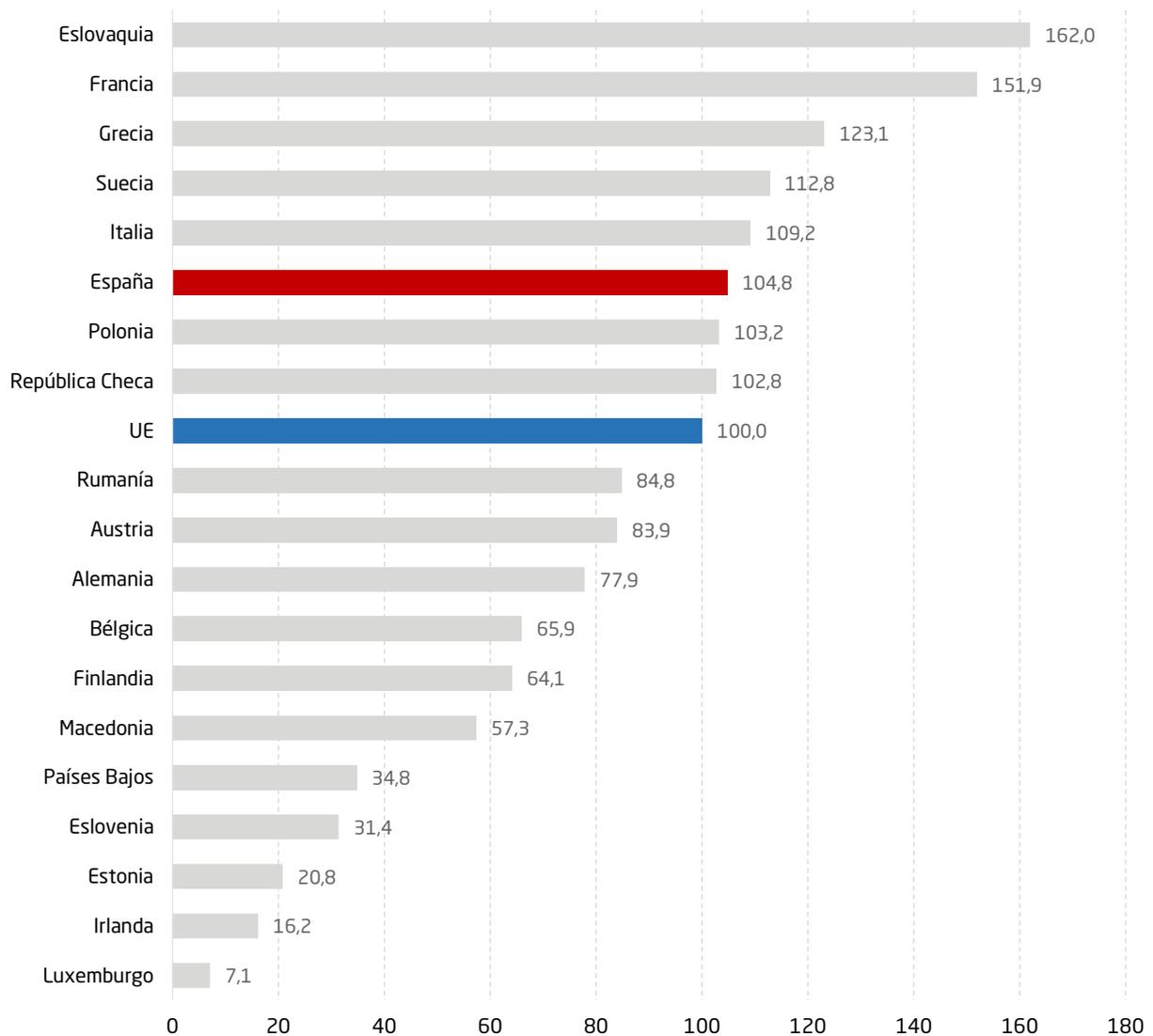
En comparación con las principales economías europeas, **España se encuentra en una posición alta en cuanto al impacto de este tipo de costes sobre las pymes. En concreto, este es, aproximadamente, un 5% superior al promedio de la UE, quedando por encima de economías como Alemania, Bélgica, los Países Bajos e Irlanda.** En este contexto, España se encuentra entre los países con mayores costes, por lo que **aún tiene margen de mejora para reducir la carga administrativa y facilitar el cumplimiento fiscal, especialmente si se compara con modelos más eficientes como los bálticos o los nórdicos.** Estos datos, provenientes de un estudio encargado por la Comisión Europea, refuerzan la importancia de avanzar hacia sistemas tributarios más accesibles, transparentes y adaptados a las capacidades de las pequeñas y medianas empresas.



GRÁFICO 25

Índice de costes de cumplimiento de las obligaciones fiscales de las pymes

UE = 100. Año 2022



Nota: Datos del año 2014 extraídos del informe «Tax compliance costs for SMEs-An update and a complement-Final report», Publications Office of the European Union, 2022.<https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-12/221208%20DG%20GROW%20report%20-%202022%20Tax%20Compliance%20Costs%20SMEs.pdf>

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Comisión Europea y de KPMG (2022).

6. Conclusiones

El análisis realizado permite extraer una serie de conclusiones relevantes sobre la presión fiscal que soportan las empresas en España y su papel en el sistema tributario nacional, especialmente en comparación con el contexto europeo.

La principal conclusión que se evidencia a través de los numerosos indicadores utilizados es que, **para las empresas en España, el cumplimiento fiscal supone un coste y un obstáculo considerable. Esto es así, no solo porque los impuestos *per se* son elevados en comparación con sus análogos europeos, sino también por la complejidad del sistema y el rol que estas tienen que cumplir dentro del entramado fiscal.**

En primer lugar, **los datos confirman que las empresas desempeñan un papel absolutamente central en la sostenibilidad de las finanzas públicas. España se sitúa como el cuarto país de la OCDE y de la UE con mayor dependencia de la recaudación proveniente de las empresas. El 48,8% de la recaudación total proviene de impuestos sobre la actividad empresarial, frente al 37,8%, en promedio, en la OCDE y el 39,4% en la UE.**

El dato más significativo surge al analizar la presión fiscal sobre el Excedente Bruto de Explotación (EBE), esto es, la renta empresarial. El peso de la contribución fiscal en términos de esta renta empresarial, en España, es del 41,6%, magnitud muy superior a la media de la OCDE (31%) e igualmente mayor al promedio europeo (38,8%).

Este análisis se completa al comparar el índice de la contribución fiscal empresarial total como porcentaje de la recaudación en los países de la OCDE, tomando la media de la UE como base 100. España presenta una contribución fiscal empresarial, aproximadamente, un 24% superior a la del promedio de la UE y casi un 30% superior a la media de los países más desarrollados. Este dato sitúa a España entre los países europeos con una mayor contribución de las rentas empresariales a los ingresos públicos, tan solo por detrás de la República Checa, Polonia y Eslovaquia.

El análisis de la presión fiscal empresarial en España evidencia un entorno tributario especialmente exigente en comparación con el resto de los países de la Unión Europea y de la OCDE. **La carga fiscal conjunta que soportan las empresas, incluyendo el Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales, alcanzó, en 2023, el 12,3% del PIB, lo que representa más de tres puntos porcentuales por encima de la media europea. Esta elevada presión fiscal sitúa a España entre los países con mayor carga tributaria sobre el tejido empresarial.**

Por otro lado, el sistema fiscal español se caracteriza por su escasa adaptación a las características y necesidades competitivas de las empresas. Esto se refleja en el diferencial entre el tipo nominal y el tipo efectivo en España –de 1,7 puntos porcentuales– que es inferior al promedio de la OCDE, lo que sugiere una menor flexibilidad del sistema para adaptar el esfuerzo tributario a las características de cada empresa o sector. Esto es, el sistema de incentivos fiscales para las empresas que se determina en nuestro marco tributario es menos competitivo que el que se establece en otras economías avanzadas, lo que tiene una incidencia directa sobre los procesos de acumulación de capital, es decir, sobre las inversiones y planes de amortización de la mismas, así como en la I+D+i, factores determinantes de la mejora de la productividad de la economía española y, por ende, sobre la renta per cápita y el bienestar social.



Uno de los elementos que más contribuye a la presión fiscal es el elevado peso de las cotizaciones sociales empresariales, que representan el 25,8% del total de ingresos fiscales, muy por encima del promedio europeo. Esta elevada carga sobre el factor trabajo contrasta con la media europea, lo que sugiere una estructura fiscal desequilibrada en la que el esfuerzo recaudatorio se concentra en los costes laborales y es un factor claramente distorsionante para que se reduzcan los desequilibrios que se producen en el mercado de trabajo en España.

En cuanto a la fiscalidad sobre los dividendos, España mantiene una presión fiscal considerable sobre los ingresos por dividendos, a lo que ha de añadirse un elevado tipo efectivo sobre las rentas empresariales, lo cual tiene implicaciones negativas no solo en la actividad y en las decisiones de inversión empresarial, sino también en la canalización del ahorro hacia este tipo de activos por parte del accionista. Por tanto, **esta doble imposición –primero a nivel de sociedades y luego personal– puede desalentar el ahorro y la reinversión.**

A ello se suman los costes administrativos asociados al cumplimiento fiscal, especialmente significativos para las pequeñas y medianas empresas. La complejidad normativa del sistema tributario representa un coste adicional significativo para las empresas, más allá de la carga fiscal directa. Los datos revelan que **España presenta un sistema tributario notablemente complejo, siendo un 16,5% superior a la UE y un 9,9% superior a la OCDE.**

Esto es especialmente preocupante para las pymes, puesto que, en términos de costes para estas empresas de menor dimensión, estos pueden suponer casi un tercio de lo recaudado sobre las mismas. En comparación con las principales economías europeas, **España se encuentra en una posición alta en cuanto al impacto de este tipo de costes sobre las pymes. En concreto, este es, aproximadamente, un 5% superior al promedio de la UE.**

Todo ello apunta a la necesidad de una reforma estructural del sistema tributario español. No resulta sostenible que la consolidación fiscal dependa de un esfuerzo excesivo por parte del sector empresarial. Es imperativo avanzar hacia un modelo más equilibrado, que amplíe las bases imponibles, mejore la eficiencia en la recaudación y reduzca la carga administrativa, especialmente sobre las pymes.

En última instancia, la mejora de la competitividad económica de España requiere un rediseño del sistema impositivo que combine estabilidad, neutralidad y eficiencia. Todo lo anterior sugiere que el sistema fiscal español impone una carga significativa sobre las empresas, especialmente en comparación con sus homólogos europeos. Esta situación puede tener efectos adversos sobre la competitividad, la inversión y el empleo, más aún en un contexto global caracterizado por la elevada movilidad del capital y la competencia fiscal entre países.

No solo son responsables de una parte sustancial de los ingresos fiscales de forma directa -a través del Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales-, sino que también **actúan como agentes recaudadores de tributos ajenos, alcanzando, en conjunto, el 89% del total de la recaudación tributaria en España.** Esta cifra, superior al promedio europeo, pone de manifiesto



su doble función como contribuyentes y como intermediarios del sistema impositivo. **Esta doble función refuerza su centralidad en la sostenibilidad de las finanzas públicas, aunque también les impone una elevada responsabilidad operativa y administrativa.**

Por tanto, **cualquier reforma tributaria que afecte al tejido empresarial debe considerar no solo los objetivos recaudatorios a corto plazo, sino también su impacto sobre el crecimiento económico, la productividad y la generación de empleo.** Resulta necesario avanzar hacia un sistema más equilibrado, que amplíe las bases imponibles, reduzca los costes de cumplimiento —especialmente para las pymes— y evite cargar, aún más, a quienes ya sostienen el grueso del esfuerzo fiscal.

En definitiva, **la sostenibilidad y la eficiencia del sistema tributario deben apoyarse en una fiscalidad empresarial razonable, competitiva y predecible, que no desincentive la actividad económica ni comprometa el desarrollo empresarial a largo plazo.**

Las empresas en España afrontan una presión fiscal real superior a la media europea, lo cual puede impactar negativamente en su competitividad fiscal, especialmente frente a países que logran ofrecer tipos efectivos más bajos mediante políticas fiscales más atractivas. Además, en España, la renta per cápita se sitúa por debajo del promedio de la Unión Europea. **En los últimos años, el proceso de convergencia económica con la UE se ha visto ralentizado, principalmente debido al deterioro de la productividad.** Para revertir esta tendencia es fundamental fomentar la inversión empresarial.

En un entorno global de creciente competencia tributaria, **esta situación refuerza la necesidad de revisar el sistema impositivo español no solo desde una perspectiva de tipo nominal, sino también en términos de eficacia y competitividad del tipo efectivo, para mejorar la atracción de inversión extranjera y favorecer la actividad empresarial.**

Referencias bibliográficas

EUROPEAN COMMISSION (2022): «Tax compliance costs for SMEs-An update and a complement-Final report», Publications Office of the European Union.

 <https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-12/221208%20DG%20GROW%20report%20-%202022%20Tax%20Compliance%20Costs%20SMEs.pdf>

HOPPE, T., SCHANZ, D., STURM, S. y SURETH-SLOANE, C. (2023): «The Tax Complexity Index-A Survey-Based Country Measure on Tax Code and Framework Complexity», *European Accounting Review*, 32 (2): 239-273.

 <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09638180.2021.1951316>

OCDE (2024): «Corporate Effective tax rates: Modelling notes».

 <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/corporate-taxation/explanatory-annex-corporate-effective-tax-rates.pdf>



OCDE (2014): «Effective Corporate Taxation, Tax Incidence and Tax Reforms: Evidence from OECD Countries», Taxation Papers, *Working Paper* N.º 45.

 https://taxation-customs.ec.europa.eu/document/download/50f36ec9-ddec-4c1f-a3b5-095b96087da7_en?filename=taxation_paper_45.pdf

SCHNEIDER, F. y ASLLANI, A. (2022): «Taxation of the Informal Economy in the EU», Publication for the Economic and Monetary Affairs Subcommittee on tax matters (FISC), Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg.

 [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/734007/IPOL_STU\(2022\)734007_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/734007/IPOL_STU(2022)734007_EN.pdf)

TAX FOUNDATION (2025): «Total Tax Contribution», GitHub.

 <https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>



Las empresas, pilar recaudatorio del sistema tributario*

Ideas principales

- **Las empresas contribuyen de manera significativa a la recaudación de impuestos**, tanto a través de aquellos tributos que pagan directamente, y por imperativo legal, como mediante aquellos gravámenes que recaudan y luego transfieren a las arcas públicas, en nombre de terceros como sus trabajadores o consumidores.
- En los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), **las empresas pagan de forma directa, y en promedio, una cifra equivalente al 37,8 por ciento de la recaudación tributaria total**.
- **Chequia tiene el sistema fiscal que más recursos obtiene de las empresas**, ya que estas aportan el 54,7 por ciento del total de los ingresos tributarios. **En quince países de la OCDE las empresas aportan más del 40 por ciento de la recaudación fiscal total de estos países**.
- **España es el cuarto país de la OCDE con mayor dependencia directa de las empresas**; el **48,8 por ciento** de la recaudación total proviene de impuestos sobre la actividad empresarial.
- Además, **las empresas de la OCDE recaudan y transfieren, en promedio, el 47,4 por ciento de los ingresos tributarios totales**, al estar encargadas de cobrar y devengar estos gravámenes soportados por terceros, como sus asalariados o clientes.
- Sumando los pagos directos al fisco a los gravámenes que recaudan y transfieren en nombre de terceros, **las empresas aportan a las arcas públicas el 85 por ciento de todo lo ingresado** por las Haciendas públicas de las economías avanzadas.
- En Lituania, Chile, Alemania, Eslovenia y Chequia **las empresas pagan directamente, o recaudan y transfieren en nombre de terceros, el equivalente a más del 93 por ciento de todos los ingresos recaudados**.
- Los responsables de políticas públicas deben sopesar los beneficios y los costes derivados de aumentar la carga fiscal sobre las empresas, ya que **el peso económico de tales incrementos recae sobre los trabajadores** (a través de menores salarios), **los accionistas** (mediante menores rendimientos) **o los consumidores** (que pasan a soportar precios más altos).



* Este texto es una traducción al español, por parte del Servicio Técnico del IEE, sobre un informe original de la Tax Foundation.

Introducción

Desde hace años, el concepto de «justicia fiscal» y el papel de las empresas en el sistema tributario se han convertido en temas recurrentes a nivel internacional. Sin embargo, en el marco de este tipo de debates, **la discusión acerca del grado de «justicia» imperante en cada país suele definirse únicamente a partir del Impuesto sobre Sociedades**, sin tener en cuenta otras funciones que las empresas desempeñan, también, dentro del sistema tributario.

Desde hace más de una década, diversos grupos activistas han venido defendiendo que **la incapacidad de los países en vías de desarrollo para ofrecer servicios básicos se debe a que sus empresas no contribuyen de forma «justa» a las arcas públicas**¹. En 2018, la Comisión Europea abogó por aplicar una «fiscalidad equitativa de la economía digital»². Dos años después, en 2020, Bruselas presentó un **plan de acción para lograr una «fiscalidad justa y sencilla que apoye la estrategia de recuperación»**³.

El problema del concepto de «justicia fiscal» es que **no existe un criterio empírico y objetivo que determine qué es, en efecto, un grado «justo» de contribución a las arcas públicas**. A pesar de todo, estudios recientes demuestran que **las empresas contribuyen de forma mucho más significativa a la recaudación de impuestos de lo que sugiere el discurso actual**.

Así, un estudio reciente revela que, **por cada euro pagado en el Impuesto sobre Sociedades, las empresas aportan 0,9 euros adicionales en otros impuestos empresariales y, además, remiten 2,2 euros más a la Hacienda pública**, por su papel como responsables de recaudar y transferir distintos tributos que los gobiernos aplican a terceros, como trabajadores o clientes⁴.

Un estudio de 2015, elaborado por economistas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), estimó que las **empresas nacionales e internacionales contribuyen con, aproximadamente, 3,2 billones de dólares (2,9 billones de euros) a la recaudación fiscal de los países en desarrollo**, una cifra que representa **casi la mitad de sus ingresos fiscales totales**. Dentro de dicha cifra, las filiales de multinacionales extranjeras aportaron 725.000 millones de dólares (662.000 millones de euros), monto que supone alrededor del 11 por ciento de la recaudación total obtenida por estos países⁵.

Los investigadores de la UNCTAD advirtieron, asimismo, sobre los **riesgos de elevar los impuestos a las empresas multinacionales**: «cualquier acción política orientada a aumentar la

¹ TAX JUSTICE NETWORK (2014), «Fair taxes are key to a fair share for all». <https://taxjustice.net/2014/10/17/fair-taxes-key-fair-share/>

² COMISIÓN EUROPEA (2018), «Fair Taxation of the Digital Economy», 21 de marzo de 2018. https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/152963/Commission_powerpoint.pdf

³ COMISIÓN EUROPEA (2020), «Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, an Action Plan for Fair and Simple Taxation Supporting the Recovery Strategy». <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020DC0312>

⁴ EBTF y PwC (2024), «Total Tax Contribution: A study of the largest companies headquartered in Europe», diciembre. <https://ebtforum.org/wp-content/uploads/2024/12/EBTF-2024-TTC-Report.pdf>

⁵ UNCTAD (2015), «World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance». https://unctad.org/system/files/official-document/wir2015_en.pdf



contribución fiscal y a reducir la evasión **deberá tener presente el vínculo más importante: el de los impuestos como factor determinante de la inversión**»⁶. Además, el último informe de la UNCTAD reveló que la **inversión extranjera directa cayó un 2 por ciento en 2023** y que el descenso fue superior al 10 por ciento si se excluyen algunas economías europeas que registraron fluctuaciones muy significativas en sus flujos de inversión⁷.

Además de los pagos directos que realizan al fisco para cumplir con el Impuesto sobre Sociedades y otros gravámenes que se les aplican de forma directa, **las empresas también recaudan y transfieren otros impuestos a las arcas públicas**. Se trata de impuestos como el IVA, las retenciones del Impuesto sobre la Renta o las cotizaciones sociales del trabajador, que las empresas abonan en nombre de terceros, para después transferir tales recursos al Estado.

Esta función desempeñada por el tejido empresarial simplifica enormemente el proceso de recaudación fiscal para los gobiernos. Tomando esta cuestión en cuenta, **el presente estudio analiza qué proporción de impuestos son pagados directamente por las empresas o son recaudados y remitidos por las mismas**, que, de esta forma, asumen una parte significativa de los costes de cumplimiento asociados al sistema fiscal de cada país.

1. Los distintos papeles de la empresa en el marco del sistema recaudatorio

Cuando uno piensa en los impuestos empresariales, suele dirigir su atención al Impuesto sobre Sociedades (IS). Sin embargo, **la fiscalidad empresarial abarca mucho más que la obligación legal de tributar por el IS, e incluye muchos otros tributos de los que las empresas son responsables legales**. Además, las empresas deben recaudar y transferir al fisco distintos gravámenes que pagan en nombre de terceros, como los trabajadores y los consumidores.

El presente informe utiliza datos de recaudación tributaria para calcular la proporción relativa de impuestos que las empresas pagan directamente y el monto que recaudan y transfieren al fisco en nombre de terceros. El estudio analiza los datos de los 38 países miembros de la OCDE y de otros cuatro países europeos adicionales: Bulgaria, Croacia, Malta y Rumanía.

Los ingresos fiscales se clasifican en cuatro grandes categorías: responsabilidad fiscal legal de tributación de las empresas, responsabilidad legal de recaudación de las empresas, las remisiones no empresariales y otros ingresos no asignados.

• Impuestos directamente abonados por las empresas

Los impuestos por los que las empresas son legalmente responsables incluyen el **Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta Empresarial No Societaria, las cotizaciones**

⁶ UNCTAD (2015), «World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance». https://unctad.org/system/files/official-document/wir2015_en.pdf

⁷ UNCTAD (2024), «World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government», junio. <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>



a la Seguridad Social asignadas a cargo del empleador, los impuestos sobre las nóminas, los impuestos especiales y los impuestos sobre bienes de inversión.

También se incluyen en este epígrafe los impuestos empresariales sobre bienes inmuebles de carácter recurrente, el impuesto sobre el patrimonio neto de las mercantiles, los impuestos sobre vehículos de motor de empresa y otras licencias o tasas pagadas, exclusivamente, por las personas jurídicas.

- **Impuestos recaudados y transferidos en nombre de terceros**

La contribución directa de las empresas es muy importante. Igual de relevante es su papel como agentes recaudadores de impuestos, que deben remitir al fisco los gravámenes canalizados en nombre de terceros.

La responsabilidad legal de recaudar y transferir impuestos en nombre de terceros incluye la retención de impuestos sobre las rentas percibidas por los trabajadores o sobre las rentas del capital percibidas por los accionistas, así como la parte de las cotizaciones sociales a cargo del trabajador, el IVA y otros impuestos especiales.

- **Impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente**

Los ingresos recaudados directamente por los gobiernos, que implican operaciones no imputables al ámbito empresarial, incluyen el **Impuesto sobre la Renta pagado directamente por los contribuyentes, las retenciones fiscales y las cotizaciones sociales que el gobierno paga en relación con los trabajadores del sector público, los impuestos aplicables a los bienes inmuebles o el patrimonio neto que recaen sobre los hogares, y los Impuestos de Sucesiones y Donaciones.**

- **Otros ingresos tributarios**

La categoría de otros ingresos tributarios recoge los gravámenes no asignados y se corresponde con aquellos **ingresos tributarios que no pueden clasificarse en ninguna de las tres categorías anteriores.**

Así aparece reflejado en la Tabla 1.



TABLA 1

Categorías de ingresos fiscales, según la función de la empresa en el sistema tributario

Categorías y subcategorías de ingresos fiscales			Impuestos directamente abonados por las empresas	Impuestos recaudados y transferidos en nombre de terceros	Impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente	Otros ingresos tributarios	
1000. Impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias de capital	1100. Impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias de capital de los individuos	1110. Impuestos sobre la renta y los beneficios	Ingresos empresariales no societarios sujetos al IRPF (1)	Retenciones sobre los ingresos laborales (2)	IRPF pagado directamente por las personas físicas y retenciones sobre ingresos laborales del sector público		
		1120. Impuestos sobre las rentas del capital		1120. Impuestos sobre ganancias de capital (retenciones fiscales) (2)			
	1200. Impuestos empresariales sobre la renta, los beneficios y las ganancias de capital		1210. Sobre la renta y los beneficios				
			1220. Sobre las ganancias de capital				
1300. Ingresos no asignados					1300. No asignable entre las categorías 1100 y 1200		
2000. Cotizaciones a la Seguridad Social				2100. Empleados (excluido el sector público)	Cotización de los empleados del sector público		
				2200. Empresas (excluido el sector público)	Cotización a la Seguridad Social del empleador (sector público)		
				2300. Autónomos y desempleados			
						2400. No asignable entre 2100, 2200 y 2300	



TABLA 1 (continuación)

Categorías de ingresos fiscales, según la función de la empresa en el sistema tributario

Categorías y subcategorías de ingresos fiscales		Impuestos directamente abonados por las empresas	Impuestos recaudados y transferidos en nombre de terceros	Impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente	Otros ingresos tributarios
3000. Impuestos sobre nóminas y fuerza laboral		Todos pagados por las empresas (excepto en el caso de los empleados del sector público)		Impuestos sobre nóminas y fuerza laboral de los empleados del sector público	
4000. Impuestos sobre la propiedad	4100. Impuestos recurrentes sobre bienes inmuebles			4110. Hogares	
		4120. Otros			
	4200. Impuestos recurrentes sobre el patrimonio neto			4210. Individual	
		4.220. Empresariales			
	4300. Impuestos sobre sucesiones, herencias y donaciones			4310. Impuestos de sucesiones	
				4320. Impuestos de donaciones	
	4400-4600. No asignables				4400. Impuestos sobre transacciones financieras y de capital
					4500. Otros impuestos no recurrentes sobre la propiedad
				4600. Otros impuestos recurrentes sobre la propiedad	



TABLA 1 (continuación)

Categorías de ingresos fiscales, según la función de la empresa en el sistema tributario

Categorías y subcategorías de ingresos fiscales			Impuestos directamente abonados por las empresas	Impuestos recaudados y transferidos en nombre de terceros	Impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente	Otros ingresos tributarios
5000. Impuestos sobre bienes y servicios (Continúa)	5100. Impuestos sobre la producción, venta, transferencia, arrendamiento y entrega de bienes, y la prestación de servicios (Continúa)	5110. Impuestos generales		5111. Impuestos sobre el valor añadido (IVA)		
				5112. Impuestos sobre las ventas (3)		
				5113. Impuestos sobre el volumen de negocios y otros impuestos generales sobre bienes y servicios		
		5120. Impuestos sobre destinados bienes y servicios (Continúa)	5121. Impuestos especiales			
			5122. Beneficios de los monopolios fiscales			
						5123. Derechos de aduana e impuestos a la importación
						5124. Impuestos sobre exportaciones
		5125. Impuestos sobre bienes de inversión				
		5126. Impuestos sobre determinados servicios (4)				



TABLA 1 (continuación)

Categorías de ingresos fiscales, según la función de la empresa en el sistema tributario

Categorías y subcategorías de ingresos fiscales			Impuestos directamente abonados por las empresas	Impuestos recaudados y transferidos en nombre de terceros	Impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente	Otros ingresos tributarios	
5000. Impuestos sobre bienes y servicios	(Continuación)	(Continuación)				5127. Otros impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales	
		5100. Impuestos sobre la producción, venta, transferencia, arrendamiento y entrega de bienes, y la prestación de servicios	5120. Impuestos sobre destinados bienes y servicios			5128. Otros impuestos sobre determinados bienes y servicios	
	(Continuación)		5130. No asignables			5130. No asignables entre 5110 y 5120	
		5200. Impuestos sobre el uso de bienes o sobre permisos para el uso bienes o realizar actividades	5210. Impuestos recurrentes	5212. Pagados por otros en relación con los vehículos de motor		5211. Pagados por los hogares en relación con los vehículos de motor	
				5213. Otros impuestos recurrentes (5)			
			5220. Impuestos no recurrentes	5220. Impuestos no recurrentes (6)			
			5300. No asignables				5300. No asignables entre 5100 y 5200



TABLA 1 (continuación)

Categorías de ingresos fiscales, según la función de la empresa en el sistema tributario

Categorías y subcategorías de ingresos fiscales	Impuestos directamente abonados por las empresas	Impuestos recaudados y transferidos en nombre de terceros	Impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente	Otros ingresos tributarios
6000. Otros impuestos	6100. Pagados exclusivamente por empresas			
				6200. Pagados por otros distintos de las empresas o no identificables

Notas:

(1) Según los datos de una encuesta realizada entre delegados de los países miembros de la OCDE y publicada en MILANEZ, A. (2017), «Legal tax liability, legal remittance responsibility, and tax incidence: Three dimensions of business taxation», OCDE.

https://www.oecd.org/en/publications/legal-tax-liability-legal-remittance-responsibility-and-tax-incidence_e7ced3ea-en.html

(2) Este informe clasifica los ingresos fiscales recaudados en forma de retenciones sobre los ingresos del trabajo y del capital como parte de los tributos en los que las empresas asumen la responsabilidad legal de la recaudación y transmisión en nombre de terceros.

(3) En general, los impuestos sobre las ventas son responsabilidad legal de remisión de las empresas. No obstante, en algunos casos —especialmente en Estados Unidos—, estos gravámenes también gravan parcialmente los insumos empresariales. Este informe ajusta la carga fiscal empresarial de EE. UU. utilizando las estimaciones disponibles en ERNST & YOUNG LLP (2024), «Total state and local business taxes: State-by-state estimates for FY23», diciembre. <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/en-us/insights/tax/documents/ey-50-state-tax-burden-study.pdf>

(4) Incluye primas de seguros, servicios bancarios, apuestas y juegos de azar, transporte, entretenimiento, restauración y publicidad. También se consideran los impuestos aplicados sobre los ingresos brutos de las empresas que prestan servicios específicos, como transporte, seguros, banca, entretenimiento, restauración y publicidad.

(5) Licencias comerciales y profesionales que deben pagar las empresas para poder ejercer una determinada actividad económica o profesional cuando estos pagos son de carácter recurrente. Aunque existen casos en los que las licencias no son abonadas directamente por las empresas o profesionales, se considera que su importe es insignificante. Por tanto, la categoría 5213 se considera, íntegramente, como una remisión legal que recae sobre las empresas.

(6) Impuestos aplicados sobre la emisión o vertido al medio ambiente de gases, líquidos u otras sustancias nocivas. También se incluyen aquí los pagos únicos por licencias para vender alcohol o tabaco, o para abrir locales de apuestas.

Fuente: OCDE, Revenue Statistics; clasificación de elaboración propia basándose en la función de cada gravamen en el sistema tributario.



2. Sobre la incidencia económica de los impuestos empresariales

La incidencia legal de los impuestos recae sobre aquellos que tienen la obligación jurídica de realizar tales pagos al gobierno. Así viene establecido por ley y es esto lo que determina qué individuos o empresas deben realizar los pagos exigidos por la normativa aplicable en materia de tributos. Sin embargo, **que los desembolsos de algunos gravámenes sean realizados por empresas no significa que esa sea la incidencia económica última del impuesto en cuestión.**

Desde hace tiempo, la teoría económica ha establecido que **el peso de los impuestos cobrados a las empresas recae, en la práctica, sobre los trabajadores** (a través de salarios más bajos), **los accionistas o propietarios** (mediante menores rendimientos del capital invertido) **o los consumidores** (con precios más altos).

Los economistas han estudiado la incidencia económica del Impuesto sobre Sociedades desde los años 60. Aunque los primeros estudios realizados, centrados en economías cerradas, concluían que los propietarios del capital societario soportaban el grueso de esta carga, **las publicaciones más recientes, dedicadas a economías abiertas, sugieren que un peso importante de estos gravámenes recae sobre el salario y/o el empleo de los trabajadores de las empresas.**

Esto se debe a que el trabajo es, en general, un factor menos móvil que el capital, y a que los propietarios del capital pueden evitar la incidencia de impuestos nacionales desplazando sus inversiones al extranjero. **La fuga de capital al extranjero reduce la productividad del factor trabajo y una menor productividad se traduce en una reducción de los salarios.** Por ejemplo, los estudios comparativos entre países encuentran que **aplicar tipos más altos en el Impuesto sobre Sociedades se asocian con unos sueldos más bajos.** Así, **se estima que entre el 45 y el 400 por ciento de la carga efectiva del gravamen recae sobre los trabajadores.**⁸

¿Cómo es posible que hasta el 400 por ciento de un impuesto pueda recaer sobre los trabajadores? **Esto se debe a que el impacto económico del impuesto sobre sociedades supera con creces la cantidad recaudada.** Así, la masa salarial total multiplica el monto recaudado por el Impuesto sobre Sociedades, de modo que **un pequeño aumento en el gravamen en cuestión puede tener un efecto relativamente importante sobre los salarios.** En la **Unión Europea**, por ejemplo, **los ingresos en concepto de IS ascendieron a 548.000 millones de euros en 2023.**⁹ En cambio, **los salarios y los sueldos abonados ese mismo año por el sector empresarial a sus trabajadores se situaron en 8,1 billones de euros, una cifra quince veces más alta.**¹⁰ Por eso, algunos estudios

⁸ ENTIN, S. J. (2017), «Labor Bears Much of the Cost of the Corporate Tax», Tax Foundation, octubre.
<https://taxfoundation.org/labor-bears-corporate-tax/>

⁹ EUROSTAT (2023), «Main National Accounts Tax Aggregates».
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_taxag__custom_15781048/default/table?lang=en

¹⁰ EUROSTAT (2025), «Compensation of Employees».
<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00013/default/table?lang=en>



concluyen que, **por cada euro recaudado en concepto de IS, los salarios agregados se reducen hasta en 4 euros; es decir, en un monto que supone el 400 por ciento del incremento fiscal.**¹¹

Estudios que comparan los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades entre los distintos estados de Estados Unidos han revelado resultados similares. Un estudio encontró que **los trabajadores soportaban el 30 por ciento de la carga asociada al Impuesto sobre Sociedades, mientras que otro trabajo estimó que la incidencia puede llegar a alcanzar el 360 por ciento, debido a la reducción general de los salarios.**¹²

Otras investigaciones analizan el impacto del Impuesto sobre Sociedades en situaciones donde los trabajadores y empleadores negocian salarios con mayor frecuencia. **Un estudio realizado en Alemania halló que algo más de la mitad de la carga del impuesto recae sobre los trabajadores.**¹³ Un estudio similar realizado en **Estados Unidos** concluyó que, **cuando se reduce este impuesto, los trabajadores captan el 54 por ciento del beneficio, en forma de salarios más altos.**¹⁴

Más allá del Impuesto sobre Sociedades, un estudio que incluye también el Impuesto sobre la Renta de Negocios No Societarios halló que **una reducción del 1 por ciento en los tributos empresariales incrementa el crecimiento del número de empresas en un 3-4 por ciento a lo largo de un periodo de diez años.**¹⁵

- **Impuestos sobre las rentas del trabajo**

Los economistas coinciden en que los Impuestos sobre la Renta y demás ingresos del trabajo, como el IRPF o las cotizaciones a la Seguridad Social, tienden a recaer, principalmente, sobre los trabajadores, reduciendo sus salarios. No obstante, **algunos estudios han demostrado que no todo el peso de esta imposición recae sobre los empleados, puesto que parte de la carga puede trasladarse a los empleadores o a los consumidores, si bien la magnitud de dicho traslado es incierta.**

¹¹ ALISON FELIX, R. (2007), «Passing the Burden: Corporate Tax Incidence in Open Economies», Banco de la Reserva Federal de Kansas City, octubre.

<https://www.kansascityfed.org/documents/118/regionalrwp-rrwp07-01.pdf>

¹² ALISON FELIX, R. (2009), «Do State Corporate Income Taxes Reduce Wages?», *Economic Review* 94:2, pp. 77-102.

<https://www.kansascityfed.org/Economic%20Review/documents/1393/2009-Do%20State%20Corporate%20Income%20Taxes%20Reduce%20Wages%3F.pdf>

SUÁREZ SERRATO, J. C. y ZIDAR, O. (2014), «Who Benefits from State Corporate Tax Cuts? A Local Labor Markets Approach with Heterogeneous Firms», *NBER Working Paper* 20289.

https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20289/w20289.pdf

¹³ FUEST, C., PEICHL, A. y SIEGLOCH, S. (2018), «Do Higher Corporate Taxes Reduce Wages? Micro Evidence from Germany», *American Economic Review*, febrero.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20130570>

¹⁴ ALISON FELIX, R. y HINES, J. R. (2022), «Corporate Taxes and Union Wages in the United States», *Int Tax Public Finance* 29, 1450-1494.

<https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-022-09753-x>

¹⁵ SUÁREZ SERRATO, J. C. y ZIDAR, O. (2014), «Who Benefits from State Corporate Tax Cuts? A Local Labor Markets Approach with Heterogeneous Firms», *NBER Working Paper* 20289.

https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20289/w20289.pdf



Un estudio realizado a nivel provincial en **Canadá** encontró que los impuestos sobre la nómina impactan negativamente los salarios y el empleo. **Un aumento del 1 por ciento en las tasas impositivas se asoció con una reducción salarial de entre el 1,7 y el 3,4 por ciento.**¹⁶ Además, un análisis sectorial detectó que, **tras un incremento del 1 por ciento en el Impuesto sobre la Renta, el crecimiento salarial anual se redujo entre un 0,3 y un 0,5 por ciento.**¹⁷

- **Imposición sobre el consumo**

De manera similar, **se considera que el IVA y los impuestos sobre las ventas recaen en su totalidad sobre los consumidores, aunque el grado de traslado depende del poder de mercado del vendedor.** Algunos estudios muestran que **más del 100 por ciento del impuesto puede llegar a trasladarse al consumidor.** Por ejemplo, un estudio sobre aumentos del impuesto al tabaco halló que un **incremento de 1 euro en este gravamen provoca un aumento de hasta 1,1 euros en el precio del producto.**¹⁸

Un estudio más reciente sobre el efecto del tipo estándar del IVA en los precios que paga el consumidor concluyó que **dichos cambios se trasladan por completo al precio final. En cambio, los tipos reducidos muestran un traslado mucho menor, en el entorno del 30 por ciento.** Además, el estudio indica que **la eliminación de ciertos bienes de la base imponible del IVA, aplicada mediante exenciones o tipo cero, no afecta, prácticamente, al nivel de precios, lo que demuestra que la magnitud de la incidencia fiscal depende, en gran medida, del diseño del gravamen.**¹⁹

- **Responsabilidad legal de recaudar y transferir**

Aunque **la forma en que se asigna la responsabilidad de recaudar y transferir impuestos tiene implicaciones importantes para la carga económica final,** este aspecto ha recibido poca atención en la investigación académica. Un estudio de 2016 sobre los cambios en el punto de recaudación de los impuestos al diésel en Estados Unidos encontró que **trasladar la obligación de recaudar y transferir impuestos a eslabones superiores de la cadena de suministro se asocia con una mayor incidencia económica sobre los consumidores, lo que sugiere que la evasión fiscal es más costosa cuando existen menos agentes recaudadores.**²⁰

¹⁶ ABBOTT, M., BEACH, C. y CHAYKOWSKI, R. (1997), «Transition and Structural Change in the North American Labour Market», IRC Press.

<https://irs.princeton.edu/transition-and-structural-change-north-american-labour-market>

¹⁷ ROY-CÉSAR, E. y VAILLANCOURT, F. (2010), «The Incidence of Payroll Taxes in Ontario and Quebec: Evidence from Collective Agreements for 1985-2007», *CIRANO Scientific Series* 36, septiembre.

<https://cirano.qc.ca/files/publications/2010s-36.pdf>

¹⁸ SULLIVAN, R. y DUTKOWSKY, D. (2012), «The Effect of Cigarette Taxation on Prices: An Empirical Analysis using City-level Data», *Public Finance Review* 40, octubre.

<https://apps.dtic.mil/sti/tr/pdf/ADA560993.pdf>

¹⁹ BENEDEK, D., DE MOOIJ, R., KEEN, M. y WINGENDER, P. (2015), «Estimating VAT Pass Through», Fondo Monetario Internacional, *Working Paper* 15/214.

<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Estimating-VAT-Pass-Through-43322>

²⁰ KOPCZUK, W., MARION, J., MUEHLEGGGER, E. y SLEMROD, J. (2016), «Does Tax-Collection Invariance Hold? Evasion and the Pass-through of State Diesel Taxes», *NBER Working Paper* 19410.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pol.20140271>



Los responsables políticos deberían tenerlo en cuenta al asignar responsabilidades de recaudación. Además, **aunque la carga económica de los impuestos recaudados por las empresas gravite sobre trabajadores o consumidores, las empresas sí asumen los costes de cumplimiento relacionados con la recaudación y la transferencia de impuestos.** Aunque estos costes son significativos, habitualmente no se incluyen en los análisis del impacto económico de los impuestos empresariales.²¹

3. Los impuestos pagados por las empresas en la OCDE y en la Unión Europea

Los datos de los impuestos pagados por las empresas en los países de la OCDE y de la Unión Europea se han analizado empleando cifras de ingresos fiscales proporcionadas por la OCDE.

A partir de esta información, se han clasificado las distintas fuentes de recaudación en tres grandes categorías, tal y como se presenta en la Tabla 2. **En primer lugar, vemos aquellas figuras en las que la responsabilidad legal de pago recae, directamente, sobre las empresas; en segundo lugar, los impuestos recaudados y transferidos por las empresas, en nombre de terceros; por último, se presenta la recaudación no empresarial,** sumada a otros ingresos no asignados a ninguna de las categorías anteriores.



²¹ Los costes de cumplimiento fiscal representan el 29 por ciento del total de impuestos pagados directamente o recaudados y transferidos en nombre de terceros por la empresa promedio de la UE. Ver: KPMG, VVA, DI LEGGE, A. *et al.* (2022), «Tax compliance costs for SMEs-An update and a complement-Final report».

<https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-12/221208%20DG%20GROW%20report%20-%202022%20Tax%20Compliance%20Costs%20SMEs.pdf>

Ver también MCBRIDE, W. (2024), «Results of a Survey Measuring Business Tax Compliance Costs», Tax Foundation, septiembre.

<https://taxfoundation.org/research/all/federal/us-business-tax-compliance-costs-survey/>

TABLA 2

Fuentes de ingresos empresariales y no empresariales en los países de la OCDE y de la Unión Europea**% del total de ingresos fiscales, 2023**

País	Impuestos directamente abonados por las empresas	Impuestos recaudados y transferidos por las empresas en nombre de terceros	Otros pagos de impuestos que no corren a cargo de las empresas, ni directa ni indirectamente + otros ingresos tributarios no asignados a las anteriores categorías
Alemania	40,9%	52,9%	6,2%
Australia*	37,9%	49,1%	13,0%
Austria	41,9%	48,3%	9,8%
Bélgica	37,3%	46,4%	16,3%
Canadá	32,5%	49,4%	18,1%
Chequia	54,7%	38,5%	6,9%
Chile	38,5%	55,7%	5,8%
Colombia	41,8%	38,7%	19,5%
Corea del Sur	34,8%	45,4%	19,8%
Costa Rica	31,8%	24,8%	43,4%
Dinamarca	15,1%	62,2%	22,8%
Eslovaquia	50,4%	39,9%	9,7%
Eslovenia	39,8%	53,7%	6,5%
España	48,8%	39,8%	11,5%
Estados Unidos	39,5%	48,1%	12,4%
Estonia	43,6%	42,3%	14,0%
Finlandia	34,8%	51,1%	14,2%
Francia	42,6%	41,7%	15,8%
Grecia*	37,6%	48,3%	14,1%
Hungría	29,7%	62,7%	7,6%
Irlanda	42,4%	46,2%	11,4%
Islandia	16,6%	53,0%	30,4%
Israel	35,8%	51,4%	12,8%
Italia	43,3%	37,2%	19,5%
Japón*	39,1%	48,6%	12,3%
Letonia	36,6%	55,8%	7,7%
Lituania	24,8%	73,5%	1,7%
Luxemburgo	43,6%	48,7%	7,7%
México	37,5%	42,2%	20,3%
Noruega	46,1%	36,9%	17,0%
Nueva Zelanda	22,7%	64,8%	12,5%
Países Bajos	40,7%	48,7%	10,6%
Polonia*	53,0%	38,2%	8,8%
Portugal	38,9%	36,7%	24,5%
Reino Unido	32,4%	53,5%	14,2%
Suecia	37,5%	45,2%	17,3%
Suiza	32,2%	50,8%	17,0%
Turquía	39,5%	32,7%	27,8%
Promedio OCDE	37,8%	47,4%	14,8%
Bulgaria*	46,1%	45,3%	8,6%
Croacia*	37,2%	52,4%	10,4%
Malta*	35,9%	56,7%	7,4%
Rumanía*	27,7%	62,3%	10,0%
Promedio**	37,7%	48,1%	14,2%

* Datos para 2022.

** Promedio de todos los países independientemente de si pertenecen o no a la OCDE.

Fuente: Tax Foundation, «Total Tax Contribution», GitHub. <https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>

Los distintos países estudiados muestran diferencias significativas en cuanto al grado de dependencia de los impuestos empresariales, pero, en promedio, la OCDE obtiene el 37,8 por ciento de sus ingresos fiscales de las empresas. Chequia es el país más «dependiente de las empresas» en cuanto a sus ingresos tributarios, con un 54,7 por ciento de su recaudación fiscal total proveniente de los pagos empresariales. Por el contrario, Dinamarca e Islandia podrían considerarse los países «menos dependientes de las empresas» en cuanto a la recaudación que recaban de las mismas, ya que sus empresas aportan, respectivamente, apenas el 15,1 y el 16,6 por ciento de su recaudación total. En total, hay quince países que recaudan más del 40 por ciento de sus ingresos fiscales totales a partir de los pagos que abonan las empresas de forma directa.

España es el cuarto país de la OCDE, y europeo, con mayor dependencia de las empresas; el 48,8 por ciento de la recaudación total proviene de impuestos sobre la actividad empresarial.

Los impuestos sobre la renta de las sociedades y de las entidades en régimen de atribución de rentas (*pass-through businesses*) representan, en promedio, un 13,5 por ciento del total de la recaudación fiscal en los países de la OCDE. Letonia es el país que menos recauda por este concepto (4,2 por ciento del total), mientras que Colombia es el que más (32,3 por ciento de sus ingresos fiscales).

Los impuestos especiales (*excise taxes*) suelen definirse como un tributo dirigido al consumidor final. Sin embargo, los países de la OCDE recaudan, en promedio, un 5,9 por ciento de sus ingresos fiscales totales a través de impuestos especiales pagados por las empresas sobre compras de insumos.

Nueva Zelanda y Estados Unidos son los países que menos recaudan por este concepto, con un 0,7 y un 2,5 por ciento de los ingresos, en cada caso. No obstante, en el caso de Estados Unidos, al sumar los impuestos especiales y los impuestos sobre ventas aplicados a insumos empresariales, la recaudación alcanza el 6,1 por ciento del total.²² Turquía, Bulgaria y Croacia son los países que más recaudan mediante impuestos especiales, con niveles que alcanzan, respectivamente, el 15,1, el 10,8 y el 10,4 por ciento de sus ingresos fiscales totales.

Además del Impuesto sobre Sociedades, los impuestos especiales y una pequeña parte del impuesto sobre la propiedad, en muchos países las empresas también asumen una proporción creciente de las cotizaciones a la seguridad social. Aunque estas cotizaciones suelen dividirse entre el trabajador y el empleador, en promedio, en los países de la OCDE, las contribuciones abonadas por el empleador representaron el 57,8 por ciento del total de las cotizaciones

²² Es importante señalar que el tipo mínimo del impuesto especial aplicado a la gasolina en la UE-27 alcanza los 0,357 euros por litro, por encima del impuesto más alto aplicado en el ámbito estatal en Estados Unidos, donde el umbral más elevado está en California. Dicho gravamen, resultante de sumar el impuesto federal al estatal, equivale a 0,2 euros por litro. Ver MACUMBER-ROSIN, J. y HOFFER, A. (2024), «Diesel and Gas Taxes in Europe, 2024», Tax Foundation, agosto. <https://taxfoundation.org/data/all/eu/gas-taxes-in-europe-2024/>



sociales y un 16,6 por ciento de la recaudación total en 2023.²³ En el conjunto de países analizados, **los pagos de las empresas en concepto de cotizaciones a la Seguridad Social representan, en promedio, el 14,1 por ciento de la recaudación total.** Eso sí: como se indicó en la Tabla 1, estos datos excluyen las contribuciones correspondientes a empleados del sector público.

Las cotizaciones sociales son la principal fuente de ingresos tributarios en diez de los países de la OCDE: Austria, Costa Rica, Chequia, Francia, Alemania, Japón, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia y España. Por ello no resulta sorprendente que muchos de estos países encabecen, también, la lista de aquellas **economías desarrolladas más «dependientes» de los impuestos empresariales para su mix recaudatorio** (Mapa 1).

Por importante que pueda ser la **contribución directa de las empresas** a los ingresos fiscales totales, **su papel como agentes encargados de recaudar y transferir impuestos que recaen sobre terceros es aún mayor.** Como muestra el Gráfico 1, **de media, en la OCDE las empresas recaudan y transfieren al fisco el 47,4 por ciento de la recaudación total de estos países.** Esto se debe, en gran parte, **al papel fundamental que desempeñan en la recaudación de impuestos retenidos a los empleados**, tanto los aplicados sobre la renta como los repercutidos sobre cotizaciones sociales, así como en la recaudación y transferencia de los ingresos obtenidos del IVA y de otros impuestos sobre las ventas.

Lituania es el país que más depende de la recaudación y transferencia de ingresos fiscales por parte de las empresas, con un 73,5 por ciento de toda la recaudación. En **Nueva Zelanda**, las empresas remiten el 64,8 por ciento del total. En quince países analizados, entre ellos tres economías no pertenecientes a la OCDE (**Croacia, Rumanía y Malta**), las empresas remiten más del 50 por ciento del total de los impuestos recaudados. Por el contrario, **Costa Rica** puede considerarse el país menos dependiente de la remisión empresarial, con apenas un 24,8 por ciento de sus ingresos fiscales recaudados por esta vía.²⁴

Los resultados para España muestran que el país obtiene el 48,8 por ciento de sus ingresos tributarios totales de impuestos directamente abonados por las empresas, mientras que un 39,8 por ciento proviene de impuestos recaudados y transferidos por las empresas en nombre de terceros. El 11,5 por ciento restante proviene de otros pagos de impuestos que no corren a cargo de las empresas ni directa ni indirectamente, así como de otros ingresos tributarios no asignados a ninguna de las anteriores categorías.

²³ OCDE (2024), «Revenue Statistics 2024: Health Taxes in OECD Countries». https://www.oecd.org/en/publications/revenue-statistics-2024_c87a3da5-en.html

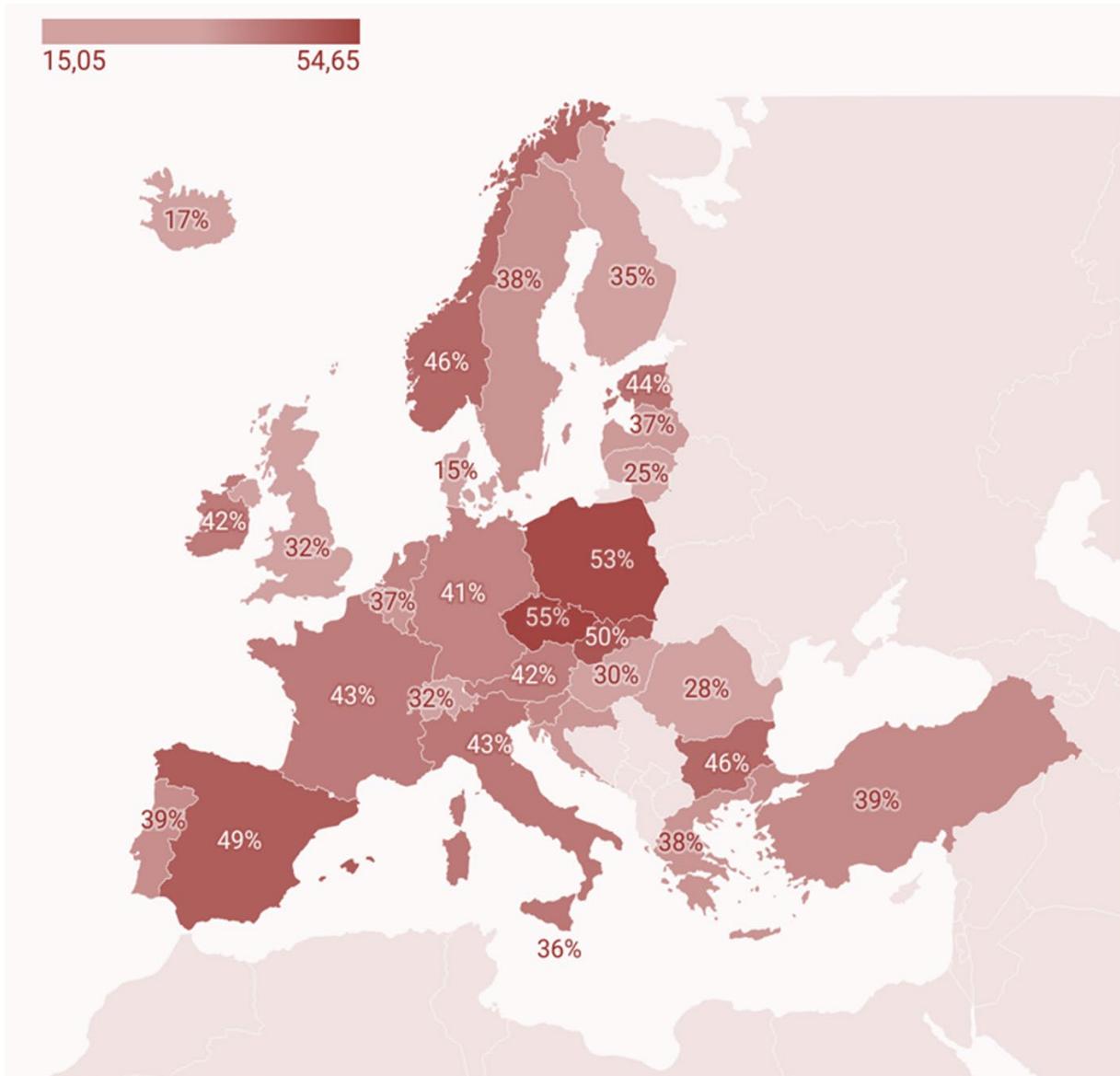
²⁴ Sin embargo, esta cantidad reducida podría deberse al 40 por ciento del total de los ingresos recaudados que no pudo asignarse entre los distintos remitentes.



MAPA 1

El 38% de los ingresos fiscales de los países europeos provienen, como media, de los impuestos a las empresas

En % de los ingresos fiscales totales, 2023

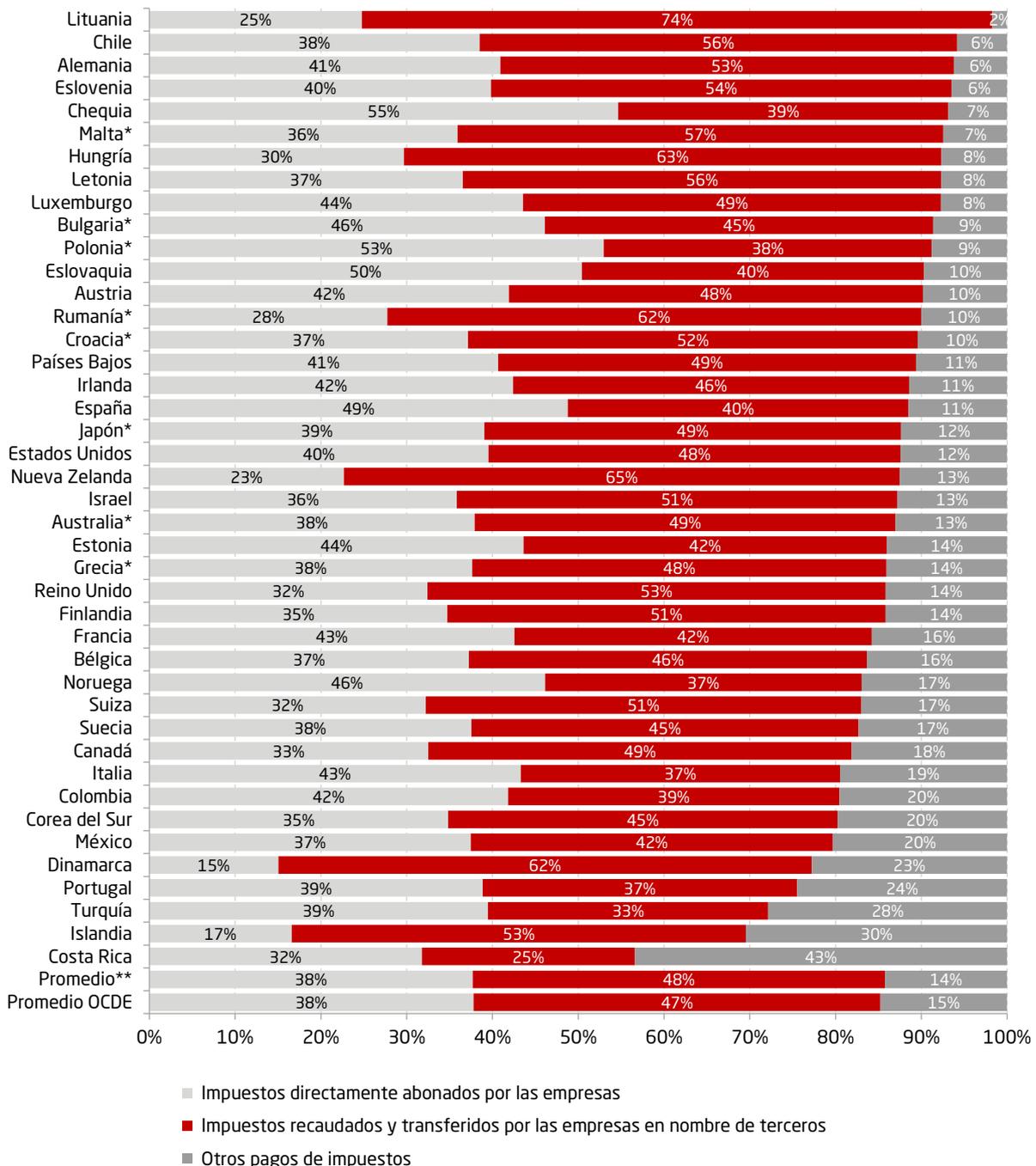


Nota: Los datos de Bulgaria, Croacia, Grecia, Malta, Polonia y Rumanía son de 2022.
 Fuente: Tax Foundation, «Total Tax Contribution», GitHub.
<https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>

GRÁFICO 1

Las empresas pagan o recaudan y transfieren el 85 por ciento de los ingresos tributarios totales de las economías avanzadas

Recaudación fiscal empresarial y no empresarial en los países de la OCDE y de la UE (% de los ingresos fiscales totales, 2023)



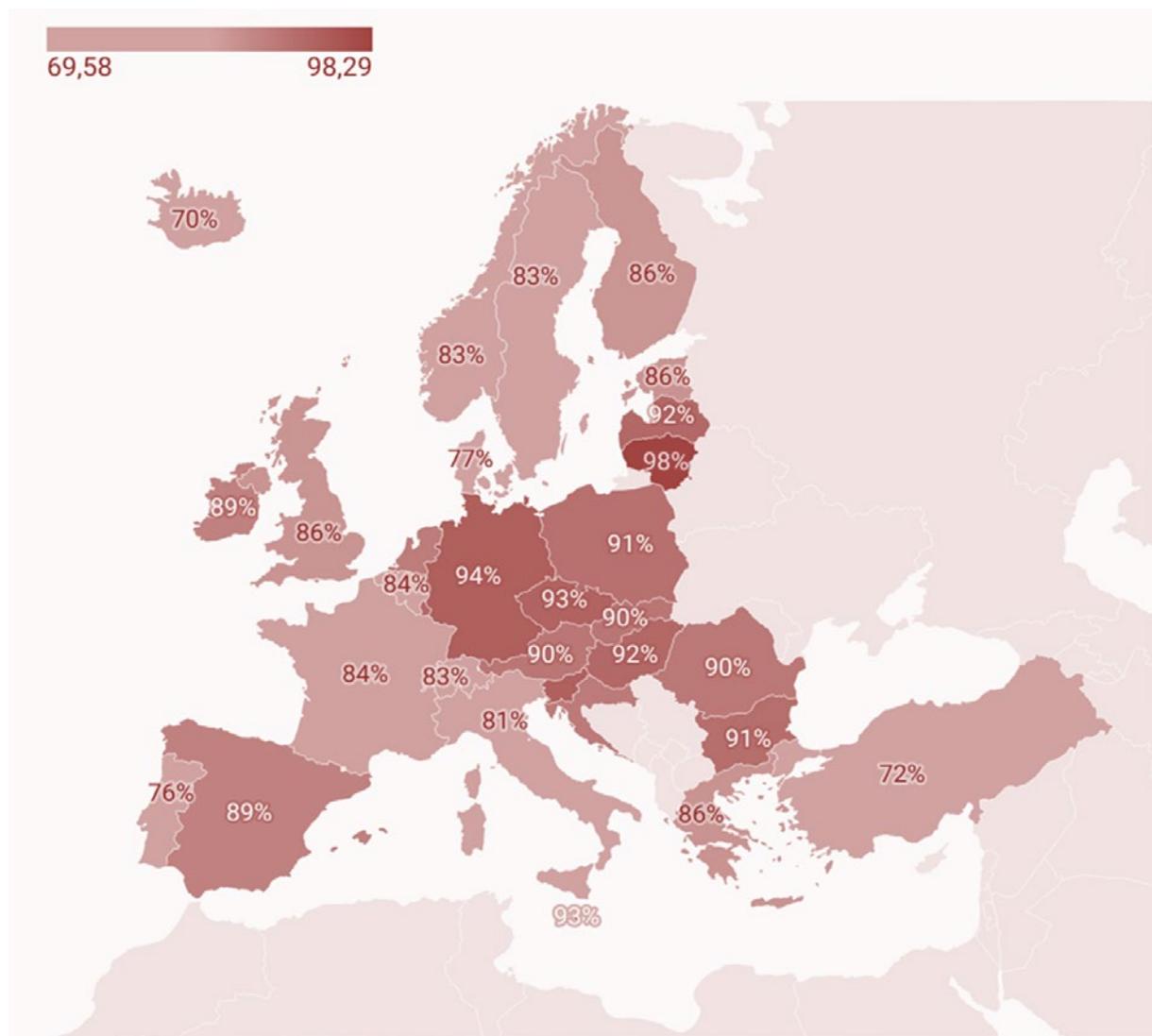
Nota:
 * Datos para 2022.
 ** Promedio de todos los países independientemente de si pertenecen a la OCDE o no.
 Fuente: Tax Foundation, «Total Tax Contribution», GitHub.
<https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>

En términos generales, y en promedio, **los datos para la OCDE muestran que las empresas son responsables de tributar, o de recaudar y transferir, más del 85 por ciento de la recaudación fiscal total.** En países como Lituania, Chile, Alemania, Eslovenia y Chequia, las empresas pagan, o recaudan y transfieren, más del 93 por ciento de todos los impuestos. Dicho de forma sencilla: si todas las empresas cerraran, los gobiernos tendrían que encontrar una nueva forma de recaudar el 93 por ciento de sus ingresos anuales. **En el caso de España, es el 89 por ciento, puesto que solamente el 11 por ciento se obtiene de otras vías distintas al pago directo o la recaudación de impuestos por parte de las empresas (Mapa 2).**

MAPA 2

Las empresas europeas pagan, o recaudan y transfieren, el 87 por ciento de los ingresos tributarios totales de las economías europeas

En % de los ingresos fiscales totales, 2023



Nota: Los datos de Bulgaria, Croacia, Grecia, Malta, Polonia y Rumanía son de 2022.

Fuente: Tax Foundation, «Total Tax Contribution», GitHub.
<https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>

Aunque cada país tiene una combinación distinta de pagos directos y de esquemas de recaudación y transferencia de ingresos tributarios por parte de las empresas, **resulta evidente que las finanzas públicas dependen, en gran medida, de las empresas**, tanto en su faceta de contribuyentes principales como en su papel de agentes que recaudan impuestos en nombres de terceros y luego los transfieren a las arcas públicas.

En España, el 49 por ciento de la recaudación proviene de impuestos pagados directamente por las empresas, mientras que los impuestos recaudados y transferidos por las empresas en nombre de terceros suponen el 40 por ciento de todos los caudales que fluyen a las arcas públicas. El 11 por ciento restante se obtiene de impuestos que no recaudan las empresas, ni directa ni indirectamente, así como de otros ingresos tributarios no asignados a ninguna de las anteriores categorías.

4. Conclusión

En promedio, en los países de la OCDE y de la Unión Europea, las empresas pagan directamente más de un tercio de todos los impuestos recaudados. Si se consideran también los impuestos que las empresas recaudan y transfieren a Hacienda, **encontramos que la aportación del sector empresarial al total de ingresos tributarios llega al 85 por ciento.**

Estas cifras ponen de manifiesto el papel esencial que juegan las empresas para el conjunto del sistema impositivo. Además, sin su labor como intermediarios encargados de recaudar los impuestos, y asumiendo los costes de cumplimiento que ello conlleva, las agencias tributarias encargadas de la recaudación tendrían que asumir unos costes adicionales significativos para poder obtener una cantidad igual, o incluso inferior, de ingresos fiscales.

Los responsables de políticas públicas que toman decisiones sobre la configuración de nuestro sistema tributario deberían tener en cuenta todos estos elementos a la hora evaluar los argumentos sobre el grado de «justicia» en la fiscalidad que abonan las empresas. Asimismo, y debido a la incidencia económica de los impuestos, es importante tener en cuenta que cualquier intento de aumentar la carga fiscal sobre las empresas afectará, inevitablemente, a los trabajadores, accionistas o consumidores. El grado del perjuicio dependerá del tipo de impuesto y del contexto económico en que se aplique tal política.

Por ello, los responsables de diseñar las políticas fiscales deben sopesar cuidadosamente el beneficio marginal de obtener ingresos adicionales a partir de las empresas frente al daño económico derivado de la pérdida de inversión, empleo y crecimiento económico ocasionado por el incremento de la presión fiscal empresarial.



Referencias bibliográficas

ABBOTT, M., BEACH, C. y CHAYKOWSKI, R. (1997): «Transition and Structural Change in the North American Labour Market», IRC Press.

 <https://irs.princeton.edu/transition-and-structural-change-north-american-labour-market>

ALISON FELIX, R. (2009): «Do State Corporate Income Taxes Reduce Wages?», *Economic Review* 94:2, pp. 77-102.

 <https://www.kansascityfed.org/Economic%20Review/documents/1393/2009-Do%20State%20Corporate%20Income%20Taxes%20Reduce%20Wages%3F.pdf>

ALISON FELIX, R. (2007): «Passing the Burden: Corporate Tax Incidence in Open Economies», Banco de la Reserva Federal de Kansas City, octubre.

 <https://www.kansascityfed.org/documents/118/regionalrwp-rrwp07-01.pdf>

ALISON FELIX, R. y HINES, J. R. (2022): «Corporate Taxes and Union Wages in the United States», *Int Tax Public Finance* 29, 1450-1494.

 <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-022-09753-x>

BENEDEK, D., DE MOOIJ, R., KEEN, M. y WINGENDER, P. (2015): «Estimating VAT Pass Through», Fondo Monetario Internacional, *Working Paper* 15/214.

 <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Estimating-VAT-Pass-Through-43322>

COMISIÓN EUROPEA (2020): «Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, an Action Plan for Fair and Simple Taxation Supporting the Recovery Strategy».

 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020DC0312>

COMISIÓN EUROPEA (2018): «Fair Taxation of the Digital Economy», marzo.

 https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/152963/Commission_powerpoint.pdf

EBTF y PwC (2024): «Total Tax Contribution: A study of the largest companies headquartered in Europe», diciembre.

 <https://ebtforum.org/wp-content/uploads/2024/12/EBTF-2024-TTC-Report.pdf>

ENTIN, S. J. (2017): «Labor Bears Much of the Cost of the Corporate Tax», Tax Foundation, octubre.

 <https://taxfoundation.org/labor-bears-corporate-tax/>

ERNST & YOUNG LLP (2024): «Total state and local business taxes: State-by-state estimates for FY23», diciembre.

 <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/en-us/insights/tax/documents/ey-50-state-tax-burden-study.pdf>



EUROSTAT (2025): «Compensation of Employees».

 <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00013/default/table?lang=en>

EUROSTAT (2023): «Main National Accounts Tax Aggregates».

 https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_taxag__custom_15781048/default/table?lang=en

FUEST, C., PEICHL, A. y SIEGLOCH, S. (2018): «Do Higher Corporate Taxes Reduce Wages? Micro Evidence from Germany», *American Economic Review*, febrero.

 <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20130570>

KOPCZUK, W., MARION, J., MUEHLEGGGER, E. y SLEMROD, J. (2016): «Does Tax-Collection Invariance Hold? Evasion and the Pass-through of State Diesel Taxes», *NBER Working Paper* 19410.

 <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pol.20140271>

KPMG, VVA, DI LEGGE, A. *et al.* (2022): «Tax compliance costs for SMEs-An update and a complement-Final report».

 <https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-12/221208%20DG%20GROW%20report%20-%202022%20Tax%20Compliance%20Costs%20SMEs.pdf>

MACUMBER-ROSLIN, J. y HOFFER, A. (2024): «Diesel and Gas Taxes in Europe, 2024», Tax Foundation, agosto.

 <https://taxfoundation.org/data/all/eu/gas-taxes-in-europe-2024/>

MCBRIDE, W. (2024): «Results of a Survey Measuring Business Tax Compliance Costs», Tax Foundation, septiembre.

 <https://taxfoundation.org/research/all/federal/us-business-tax-compliance-costs-survey/>

MILANEZ, A. (2017): «Legal tax liability, legal remittance responsibility, and tax incidence: Three dimensions of business taxation», OCDE.

 https://www.oecd.org/en/publications/legal-tax-liability-legal-remittance-responsibility-and-tax-incidence_e7ced3ea-en.html

ROY-CÉSAR, E. y VAILLANCOURT, F. (2010): «The Incidence of Payroll Taxes in Ontario and Quebec: Evidence from Collective Agreements for 1985-2007», *CIRANO Scientific Series* 36, septiembre.

 <https://cirano.qc.ca/files/publications/2010s-36.pdf>

SUÁREZ SERRATO, J. C. y ZIDAR, O. (2014): «Who Benefits from State Corporate Tax Cuts? A Local Labor Markets Approach with Heterogeneous Firms», *NBER Working Paper* 20289.

 https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20289/w20289.pdf

SULLIVAN, R. y DUTKOWSKY, D. (2012): «The Effect of Cigarette Taxation on Prices: An Empirical Analysis using City-level Data», *Public Finance Review* 40, octubre.

 <https://apps.dtic.mil/sti/tr/pdf/ADA560993.pdf>



OCDE (2024): «Revenue Statistics 2024: Health Taxes in OECD Countries».

 https://www.oecd.org/en/publications/revenue-statistics-2024_c87a3da5-en.html

TAX FOUNDATION (2025): «Total Tax Contribution», GitHub.

 <https://github.com/TaxFoundation/Total-Tax-Contribution>

TAX JUSTICE NETWORK (2014): «Fair taxes are key to a fair share for all».

 <https://taxjustice.net/2014/10/17/fair-taxes-key-fair-share/>

UNCTAD (2024): «World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government», junio.

 <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>

UNCTAD (2015): «World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance».

 https://unctad.org/system/files/official-document/wir2015_en.pdf



Publicaciones del Instituto de Estudios Económicos

2025

COLECCIÓN INFORMES. Julio. Competitividad fiscal empresarial 2025. El nuevo indicador de la contribución fiscal empresarial total.

COLECCIÓN INFORMES. Junio. La confianza empresarial y la inversión extranjera en España. Índice Kearney de Confianza para la Inversión Extranjera Directa 2025.

REVISTA DEL IEE. Junio. N.ºs 1 y 2/2025. El problema de la litigiosidad tributaria en España. Propuestas de solución y mejora desde la perspectiva de las empresas.

OPINIÓN DEL IEE. Mayo. La prórroga para 2025 de los Presupuestos Generales del Estado.

OPINIÓN DEL IEE. Mayo. La competitividad fiscal en el Principado de Asturias. Una propuesta de mejora.

OPINIÓN DEL IEE. Mayo. La fiscalidad de la vivienda en España. Una propuesta de mejora.

COLECCIÓN INFORMES. Marzo. El problema de la ocupación ilegal en España. Índice Internacional de Derechos de Propiedad (IIDP) 2024.

COLECCIÓN INFORMES. Enero. La inclusión financiera en las áreas rurales de España ante el reto demográfico.

EDICIONES ESPECIALES. Enero. Las necesidades organizativas y productivas de las empresas y las respuestas del ordenamiento jurídico. Reflexión de futuro y propuesta de líneas de cambio.

2024

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 81. Los riesgos geopolíticos como nuevo elemento de incertidumbre.

COLECCIÓN INFORMES. Noviembre. Competitividad fiscal 2024. Un diagnóstico necesario de la tributación en España.

OPINIÓN DEL IEE. Octubre. Regulación y competencia en el transporte público de viajeros por carretera: reflexiones y análisis para un modelo sostenible.

OPINIÓN DEL IEE. Octubre. La competitividad fiscal en Cantabria. Una propuesta de mejora.

OPINIÓN DEL IEE. Septiembre. Los tipos reducidos en el Impuesto sobre el Valor Añadido. Un ejemplo de su aplicación en los productos de tecnología sanitaria.

REVISTA DEL IEE. Septiembre. N.º 2/2024. Los riesgos de una inadecuada regulación de las acciones colectivas para la protección de los consumidores. Análisis del Proyecto de Ley de transposición de la Directiva (UE) 2020/1828.

COLECCIÓN INFORMES. Julio. La productividad como el gran reto pendiente de la economía española.

COYUNTURA ECONÓMICA. Junio. N.º 80. La competitividad como oportunidad para la mejora de nuestro bienestar.

COLECCIÓN INFORMES. Mayo. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2024.

OPINIÓN DEL IEE. Mayo. La prórroga para 2024 de los Presupuestos Generales del Estado.

COLECCIÓN INFORMES. Abril. Competitividad fiscal 2023. El endurecimiento de la fiscalidad empresarial en España ralentiza el crecimiento económico.

REVISTA DEL IEE. Febrero. N.º 1/2024. La colaboración público-privada y el reto de la vivienda. Índice Internacional de Derechos de Propiedad 2023.

2023

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 79. Hay que crear un clima favorable a la empresa y a la inversión para garantizar el progreso de la economía española.

REVISTA DEL IEE. Noviembre. N.º 3/2023. La colaboración público-privada y su contribución a la eficiencia del gasto público en la provisión de servicios públicos.

REVISTA DEL IEE. Octubre. N.º 2/2023. La inversión en infraestructuras. El modelo concesional como palanca del crecimiento económico y social.

OPINION OF THE IEE. July. Good regulatory practices. A proposal for the Spanish electricity sector.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 78. La incertidumbre política aumenta el riesgo de desaceleración de la economía española.

COLECCIÓN INFORMES. Julio. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2023.

OPINIÓN DEL IEE. Junio. Buenas prácticas regulatorias. Una propuesta para el sector eléctrico español.

OPINIÓN DEL IEE. Mayo. La subida de las cotizaciones sociales. Análisis y consecuencias en la economía española.

OPINIÓN DEL IEE. Abril. La competitividad fiscal de las entidades locales y de las comunidades autónomas. Factor determinante para su desempeño económico.

PUNTO DE VISTA. Marzo. Compromiso empresarial con la inversión: el rol de la empresa en la situación iberoamericana actual.

REVISTA DEL IEE. Enero. N.º 1/2023. El Impuesto sobre las Grandes Fortunas. Un análisis académico y doctrinal de su inconstitucionalidad.

COLECCIÓN INFORMES. Enero. La mejora de la calidad institucional del comercio en España: cuantificación de su impacto económico y social.

COLECCIÓN INFORMES. Enero. Competitividad fiscal 2022. España sigue perdiendo competitividad en el ámbito fiscal.

2022

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 77. La ralentización, principal riesgo de 2023.

REVISTA DEL IEE. Noviembre. N.º 4/2022. La unidad de mercado como reto pendiente para la libertad de empresa. Índice de Libertad Económica 2022.



OPINIÓN DEL IEE. Octubre. Los Presupuestos Generales del Estado para 2023.

OPINIÓN DEL IEE. Octubre. Por una mejora de los incentivos fiscales a los planes de pensiones. Análisis comparado de la tributación actual del segundo y tercer pilar en Europa.

PUNTO DE VISTA. Octubre. Consolidar la recuperación. Aprovechar las oportunidades del crecimiento verde en América Latina.

COLECCIÓN INFORMES. Septiembre. Estudio preliminar sobre la adecuación a la Constitución y al Derecho Comunitario del gravamen temporal a entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 76. La inflación y la incertidumbre frenan la recuperación de las empresas.

REVISTA DEL IEE. Julio. N.º 3/2022. La necesidad de garantizar la propiedad privada en España como condición para la mejora del mercado del alquiler. Índice Internacional de Derechos de Propiedad 2021.

REVISTA DEL IEE. Junio. N.º 2/2022. El impacto económico del sector de datos en España. Una propuesta de cuantificación.

INFORME IEE-CEIM. Abril. El crecimiento empresarial en la Comunidad de Madrid como factor de competitividad regional.

REVISTA DEL IEE. Marzo. N.º 1/2022. Por una mejora de la eficiencia del gasto público en España.

EDICIONES ESPECIALES. Febrero. Libro Blanco para la reforma fiscal en España. Una reflexión de 60 expertos para el diseño de un sistema fiscal competitivo y eficiente.

2021

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 75. Una coyuntura condicionada transitoriamente por la inflación.

COLECCIÓN INFORMES. Diciembre. Competitividad fiscal 2021. La competitividad fiscal como referencia obligada para la próxima reforma tributaria.

INFORME IEE-CEIM. Noviembre. El tamaño y el crecimiento empresarial en la Comunidad de Madrid como factor de competitividad regional.

OPINIÓN DEL IEE. Noviembre. Los Presupuestos Generales del Estado para 2022.

COLECCIÓN ESTUDIOS. Octubre. El Programa de Pago a Proveedores como instrumento de inyección de liquidez a la empresa.

COLECCIÓN INFORMES. Septiembre. Empresa, igualdad de oportunidades y progreso social. Indicador IEE de Igualdad de Oportunidades.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 74. La recuperación de la economía española necesita de un clima empresarial favorable.

PUNTO DE VISTA. Junio. La situación actual y perspectivas de las inversiones energéticas y el sector eléctrico en América Latina.

REVISTA DEL IEE. Mayo. N.º 2/2021. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2021.

INFORME DE OPINIÓN. Abril. La competitividad fiscal de las comunidades autónomas. Condición necesaria para el desarrollo económico.

COLECCIÓN INFORMES. Marzo. La propiedad privada en España. La necesidad de reconocer los derechos de propiedad en materia de vivienda. Índice de Derecho de Propiedad 2020.

PUNTO DE VISTA. Enero. La situación actual de la economía en América Latina. Su incidencia sobre las empresas españolas.

REVISTA DEL IEE. Enero. N.º 1/2021. Adaptabilidad y flexibilidad para la recuperación económica.

2020

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 73. Más allá de los fondos europeos: la economía española necesita el impulso de las reformas estructurales.

INFORME IEE-FIAB. Diciembre. Impacto de la crisis del COVID-19 en la industria de alimentación y bebidas española.

INFORME DE OPINIÓN. Noviembre. Los Presupuestos Generales del Estado para 2021.

INFORME DE OPINIÓN. Noviembre. Una propuesta de mejora para los incentivos fiscales a la I+D+i.

INFORME IEE-CEIM. Noviembre. La tributación del ahorro y su incidencia en la reactivación económica desde la perspectiva de la competitividad regional.

COLECCIÓN INFORMES. Octubre. Competitividad fiscal 2020. ¿Por qué no se pueden subir más los impuestos en España?

INFORME IEE-ASCOM. Octubre. Estudio sobre la función de Compliance en las empresas españolas.

INFORME DE OPINIÓN. Agosto. El marco fiscal de los planes de pensiones. La necesidad de fomentar el ahorro para la jubilación.

COLECCIÓN INFORMES. Julio. Libertad económica y libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica España 2020.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 72. Crisis de la COVID-19 en la economía española: la recuperación no es posible sin confianza empresarial.

INFORME DE OPINIÓN. Junio. Impacto económico de las medidas adoptadas en el contexto de la presente crisis. Los casos de la financiación privada avalada y los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo.

INFORME DE OPINIÓN. Febrero. Eficiencia del gasto público. Medición y propuestas de mejora.

PUNTO DE VISTA. Enero. El Capitalismo. Cambio, evolución y progreso.

2019

COLECCIÓN INFORMES. Diciembre. La deuda pública en España. Implicaciones sobre la política económica.

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 71. Una política económica ortodoxa para revertir la desaceleración y reducir la incertidumbre.

INFORME DE OPINIÓN. Noviembre. Las buenas prácticas regulatorias.

COLECCIÓN INFORMES. Noviembre. La propiedad privada en España. Índice de Derecho de Propiedad 2019.

COLECCIÓN INFORMES. Octubre. Índice de Competitividad Fiscal 2019.

COYUNTURA ECONÓMICA. Junio. N.º 70. A mayor inestabilidad política, más incertidumbre económica.

INFORME DE OPINIÓN. Febrero. Los Presupuestos Generales del Estado para el 2019.



46 ANIVERSARIO



INSTITUTO
DE ESTUDIOS
ECONÓMICOS

Desde 1979

defendiendo la empresa y la economía de mercado

Este informe del Instituto de Estudios Económicos (IEE) ofrece una visión integral sobre la contribución fiscal de las empresas en España. A partir de fuentes como la Tax Foundation, Eurostat y la Comisión Europea, se presenta el Índice de la contribución fiscal empresarial total como porcentaje de la recaudación en los países de la OCDE. España presenta una contribución fiscal empresarial, aproximadamente, un 24% superior a la del promedio de la UE y casi un 30% superior a la media de los países más desarrollados. Este dato sitúa a España entre los países europeos con una mayor contribución de las rentas empresariales a los ingresos públicos, tan solo por detrás de la República Checa, Polonia y Eslovaquia.

El informe revela que el 48,8% de la recaudación total en España proviene de los impuestos abonados directamente por las empresas, frente al 37,8% de la OCDE. En relación con el PIB, estos impuestos representan un 17,8% (OCDE, 12,8%; UE, 14,8%) y sobre el Excedente Bruto de Explotación alcanzan un 41,6% (OCDE, 31%; UE, 38,8%). España, asimismo, presenta una estructura fiscal particularmente gravosa: el tipo efectivo del Impuesto sobre Sociedades alcanza el 23,3%, con cotizaciones sociales empresariales que representan el 25,8% de la recaudación total.

El IEE subraya la necesidad urgente de reformar el sistema impositivo, reduciendo la complejidad, ampliando las bases tributarias y mejorando la eficiencia administrativa. El objetivo es avanzar hacia un modelo fiscal más competitivo, neutral y sostenible, capaz de fomentar la inversión y el crecimiento.



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Tel.: 917 820 580

iee@ieemadrid.com

www.ieemadrid.es