

Competitividad fiscal 2025

Una reflexión sobre la imposición indirecta en el turismo

COLECCIÓN INFORMES

Julio 2026



Competitividad fiscal 2025

Una reflexión sobre la imposición indirecta en el turismo

Con la colaboración de:

FERNANDO PINTO HERNÁNDEZ
Profesor Titular de Economía Aplicada
Universidad Rey Juan Carlos



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS



TAX FOUNDATION

El capítulo denominado «España mantiene un problema estructural de competitividad fiscal» es original y ha sido elaborado expresamente por el Instituto de Estudios Económicos (IEE), bajo la dirección de Gregorio Izquierdo Llanes, junto con el Servicio Técnico del IEE al que pertenecen María Laura Díaz Di Cocco, Ángela de la Fuente Trujillo, Alejandro Hortelano Martín, Liliya Matiko Polianko y Lorena González Mora, con la coordinación de Adrián González Martín.

Por su parte, el Índice de Competitividad Fiscal 2025 es un informe de la Tax Foundation divulgado en España en colaboración con el Instituto de Estudios Económicos. La adaptación a España corre a cargo de Diego Sánchez de la Cruz, investigador asociado al Instituto de Estudios Económicos.

© 2026 FERNANDO PINTO HERNÁNDEZ, por «Turismo e IVA reducido. Argumentos económicos frente a la propuesta de equiparar la fiscalidad indirecta de hoteles y restaurantes al tipo general»

© 2026 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 2026

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 6

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

ESPAÑA MANTIENE UN PROBLEMA ESTRUCTURAL DE COMPETITIVIDAD FISCAL.....13

Introducción 13

1. Indicadores globales de competitividad fiscal..... 14

1.1. Índice de Competitividad Fiscal..... 14

1.2. Presión fiscal normativa 18

1.3. Esfuerzo fiscal..... 23

2. Indicadores de competitividad fiscal empresarial 26

2.1. Presión fiscal empresarial 26

2.2. Impuesto sobre Sociedades 34

2.3. Cotizaciones sociales a cargo del empresario 38

2.4. Contribución fiscal empresarial 40

3. Coste de cumplimiento de las reglas fiscales 42

4. Conclusiones..... 46

TURISMO E IVA REDUCIDO. ARGUMENTOS ECONÓMICOS FRENTE A LA PROPUESTA DE EQUIPARAR LA FISCALIDAD INDIRECTA DE HOTELES Y RESTAURANTES AL TIPO GENERAL 48

FERNANDO PINTO HERNÁNDEZ | Profesor Titular de Economía Aplicada / Universidad Rey Juan Carlos

1. Introducción y planteamiento del problema 50

1.1. El peso del turismo en la economía española 50

2. El turismo es, en términos económicos, una exportación 51

2.1. La competencia internacional fija el precio 52

3. Elasticidades de la demanda: por qué la subida no recauda lo que promete..... 52

3.1. Elasticidad-precio y elasticidad cruzada..... 52

3.2. La relación entre tipo y recaudación..... 54



4. Márgenes estrechos: la subida no la absorbe la empresa, la paga el empleo	55
4.1. Un gravamen que se superpone a otras figuras: el problema de la imposición acumulativa.....	56
5. Un sector intensivo en trabajo: empleo y cotizaciones sociales.....	57
6. La evidencia comparada: lo reducido es la norma, y subirlo fracasó	58
6.1. España no es una excepción: los grandes destinos aplican tipos reducidos.....	58
6.2. El precedente portugués: la subida que hubo que revertir	59
6.3. Irlanda y Alemania: el mismo patrón	59
7. El argumento redistributivo, revisado	60
8. Conclusiones y recomendaciones.....	60
Nota metodológica y de fuentes	62
Referencias bibliográficas	63

TAX FOUNDATION

ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD FISCAL 2025	64
1. Fiscalidad para una economía global	64
2. Neutralidad y competitividad en los impuestos	65
3. Resultados del Índice de Competitividad Fiscal en 2025	68
4. La fiscalidad empresarial, a examen.....	74
5. Fiscalidad personal y gravámenes sobre el consumo.....	91
5.1. Impuesto sobre la renta	91
5.2. Impuesto sobre el valor añadido	95
6. Impuestos sobre la propiedad y la riqueza	98
7. Normas fiscales transfronterizas	105
8. Recomendaciones para España.....	108
9. Fuentes de datos consultadas y elaboración del estudio.....	110



Resumen Ejecutivo

España forma parte de una economía globalizada en la que los países compiten de manera creciente por la **atracción de inversión, capital productivo y talento**, mientras que las empresas operan en mercados cada vez más abiertos, donde **la fiscalidad constituye un componente esencial de su estructura de costes** y, por tanto, de su capacidad competitiva. En este contexto, el diseño del sistema tributario no puede analizarse únicamente desde la perspectiva de la suficiencia recaudatoria sino también desde su impacto sobre la inversión, el empleo, la productividad, la innovación y la localización de la actividad económica. **Un sistema fiscal competitivo, estable, neutral y sencillo favorece la acumulación de capital, la creación de empresas, el crecimiento empresarial y la generación de bases imponibles más amplias y sostenibles**; por el contrario, **una fiscalidad excesivamente gravosa, compleja o incierta puede convertirse en un obstáculo para la actividad económica y deteriorar la posición relativa de un país frente a sus competidores**.

El presente informe tiene como objetivo **realizar un diagnóstico de la competitividad fiscal de España**, evaluando tanto su posición en comparación con otros países desarrollados como su evolución a lo largo del tiempo. Para ello, **se analizan los principales indicadores globales de competitividad fiscal**, entre ellos el **Índice de Competitividad Fiscal de la Tax Foundation**, la **presión fiscal normativa**, la **presión fiscal convencional** y el **esfuerzo fiscal**. Asimismo, el informe **presta una especial atención a la competitividad fiscal empresarial**, por ser esta una dimensión decisiva para la inversión, la contratación, la internacionalización de las empresas y la capacidad de la economía española para atraer proyectos de alto valor añadido. En este ámbito se examinan la **presión fiscal empresarial**, el **Impuesto sobre Sociedades**, las **cotizaciones sociales a cargo del empresario** y los **costes de cumplimiento derivados de la complejidad normativa**.

A continuación, el informe incluye un análisis específico del profesor **Fernando Pinto Hernández** sobre la **propuesta de la Comisión Europea de elevar el IVA reducido aplicado a hoteles y restaurantes hasta el tipo general**. Este bloque examina las implicaciones económicas de una medida de este tipo sobre la competitividad del turismo español, la actividad empresarial, el empleo, los precios, la demanda internacional y la recaudación efectiva, teniendo en cuenta tanto la importancia estratégica del sector turístico para la economía española como la evidencia empírica y la experiencia comparada disponible.

Su conclusión es que, frente al argumento recaudatorio y al supuesto limitado efecto redistributivo del tipo reducido, **elevar el tipo al 21% supondría un error de política económica, al encarecer una actividad altamente sensible al precio, con márgenes estrechos y en directa competencia**



internacional como es la exportación de servicios. Así mismo, el análisis subraya que **el turismo constituye un sector estratégico para la economía española por su peso en el PIB, el empleo y el saldo exterior, por lo que una medida de esta naturaleza podría deteriorar su competitividad, desplazar la demanda hacia otros destinos, reducir la actividad y el empleo, y erosionar la recaudación adicional que se pretende obtener.** Además, en contra de la subida se destacan **el precedente portugués, donde hubo que revertir la medida cuatro años después, tras el descenso de la recaudación y la pérdida de actividad, así como el descenso reciente del IVA a la restauración en Alemania.** Todo ello pone de manifiesto la necesidad de evaluar las decisiones tributarias no solo por su impacto recaudatorio inmediato, sino también por sus efectos sobre la competitividad, la actividad económica y la capacidad de generación de bases imponibles a medio y a largo plazo.

Finalmente, el documento incorpora la versión en español del informe de la **Tax Foundation** sobre el **Índice de Competitividad Fiscal 2025**, que permite profundizar en la metodología, los resultados internacionales y la **posición relativa de España en cada una de las principales categorías del Índice.** Este bloque ofrece una comparación detallada de los sistemas tributarios de los países de la OCDE, atendiendo a la fiscalidad empresarial, personal, sobre el consumo, la propiedad y las rentas internacionales, y permite situar el diagnóstico español dentro de un marco homogéneo de análisis comparado.

El análisis de la competitividad fiscal exige ir más allá de la presión fiscal convencional, ya que la recaudación sobre PIB no refleja, por sí sola, ni el diseño del sistema tributario ni el esfuerzo que soportan quienes, efectivamente, cumplen con sus obligaciones fiscales. **Factores como el nivel de renta, el desempleo, la economía sumergida, la estructura productiva o la eficiencia recaudatoria condicionan las comparaciones internacionales.** Por ello, resulta necesario complementar este indicador con medidas que capten la carga normativa del sistema, su evolución reciente y el sacrificio relativo exigido a los hogares y a las empresas.

Desde esta perspectiva, **el Índice de Competitividad Fiscal de la Tax Foundation ofrece una clara señal de deterioro para el caso de España.** Este indicador **compara la calidad del diseño tributario de los países atendiendo a la fiscalidad empresarial, personal, sobre el consumo, la propiedad y las rentas internacionales.** En 2025, **España se sitúa en el puesto 34 de 38 países de la OCDE, con una puntuación de 57,9 puntos,** claramente por debajo de la media de la Unión Europea y de la OCDE (Tabla 1). Además, **pierde una posición respecto a 2024 y acumula un retroceso de cinco puestos desde 2018,** lo que confirma una pérdida persistente de competitividad fiscal.



TABLA 1

Clasificación por puntuación del Índice de Competitividad Fiscal en 2025

País	Puntuación	Impuesto sobre Sociedades (puntuación)	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (puntuación)	Tributación indirecta (puntuación)	Tributación de la propiedad (puntuación)	Tributación de rentas internacionales (puntuación)
Estonia	100,0	94,8	99,4	53,0	100,0	86,2
Letonia	92,8	100,0	85,6	53,6	77,2	89,3
Nueva Zelanda	87,8	53,7	86,5	100,0	80,0	69,6
Suiza	86,0	70,4	84,7	93,5	36,3	100,0
Lituania	81,8	83,6	81,0	50,8	74,5	77,1
Luxemburgo	81,0	63,2	60,9	82,8	64,4	92,0
Australia	79,7	55,5	69,9	81,8	88,3	62,6
Israel	78,9	69,9	50,4	69,8	78,1	84,4
Hungría	78,7	83,4	92,3	30,8	59,5	95,2
República Checa	77,4	72,6	80,1	42,1	77,3	81,3
Suecia	76,1	75,3	62,8	50,8	75,8	80,3
Turquía	75,9	61,9	86,8	57,6	58,7	85,6
Canadá	73,9	61,6	58,1	83,5	58,7	74,3
República Eslovaca	73,3	60,3	100,0	38,7	75,0	69,1
Estados Unidos	72,5	71,0	63,4	91,5	47,6	55,1
Países Bajos	71,4	60,9	55,1	59,1	59,9	95,4
Costa Rica	71,4	48,0	60,6	84,1	70,8	65,0
México	70,1	58,4	71,0	65,8	81,4	46,8
Austria	69,6	65,3	58,3	58,8	62,7	77,0
Alemania	68,9	54,3	49,3	62,8	67,9	85,6
Noruega	68,8	68,3	55,4	51,7	64,9	78,5
Japón	67,8	48,0	49,1	89,3	58,8	68,7
Grecia	67,0	66,9	90,3	44,1	47,8	69,3
Finlandia	66,8	73,9	57,3	46,8	60,7	72,2
Eslovenia	66,8	68,4	76,5	45,4	54,5	70,0
Corea del Sur	66,3	59,9	39,3	92,9	46,3	66,8
Dinamarca	64,3	66,4	48,6	55,0	69,1	60,8
Chile	63,8	53,2	59,7	76,9	72,1	36,1
Islandia	63,7	67,2	62,1	50,8	52,3	68,7
Bélgica	63,2	66,3	73,3	50,6	44,1	67,4
Irlanda	61,3	80,1	44,1	35,0	61,8	67,4
Reino Unido	59,1	57,6	58,5	40,6	35,0	97,6
Portugal	58,2	45,3	61,6	53,4	60,6	62,9
España	57,9	52,8	63,0	56,8	36,4	74,4
Polonia	54,7	68,0	48,9	35,8	51,2	63,3
Colombia	51,1	40,6	74,8	59,1	42,5	42,8
Italia	50,3	57,9	65,6	31,1	31,9	70,7
Francia	45,8	28,5	50,7	42,7	40,5	80,4

Nota: Los colores se han fijado en función de su puntuación y posición en la tabla. Menos de 50, rojo; entre 50 y 70, amarillo; entre 70 y 100, verde.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos del «Índice de Competitividad Fiscal 2025» de la Tax Foundation

A partir del Índice de Competitividad Fiscal, **el IEE desarrolla el indicador de la presión fiscal normativa**, que aproxima la carga derivada del diseño legal del sistema tributario, con independencia de la recaudación finalmente obtenida. Este indicador también muestra la deficiente competitividad fiscal de nuestra economía. En 2025, **España registra un valor de 116,6 puntos**, tomando la media de la UE como 100, **lo que implica una carga normativa un 16,6% superior al promedio europeo, y un 17,8% mayor que el promedio de la OCDE**. Aunque su posición relativa mejora ligeramente, esta evolución responde, fundamentalmente, al deterioro de otras economías, ya que el indicador español apenas varía respecto a 2024. Ello evidencia que **la brecha de competitividad fiscal mantiene un carácter estructural**.

La **presión fiscal convencional**, definida como la recaudación total de impuestos y cotizaciones sociales en porcentaje del PIB, **se sitúa en España en el 36,8% del PIB, frente al 39,4% de la media de la UE-27**, es decir, 2,6 puntos porcentuales por debajo del promedio europeo. No obstante, **la tendencia reciente apunta a un claro deterioro relativo, en la medida en que España ha aumentado su presión fiscal con mucha más intensidad que el conjunto de sus socios europeos**. En concreto, **entre 2018 y 2024, la presión fiscal española se incrementó en 2,3 puntos porcentuales del PIB**, mientras que **la media de la UE-27 registró una reducción de 0,6 puntos porcentuales**. Así, aunque el nivel español sigue siendo inferior al promedio comunitario, la dinámica observada revela una convergencia al alza impulsada por un aumento de la carga recaudatoria claramente superior al registrado en el entorno europeo.

Además, **parte de la diferencia entre la presión fiscal española y la europea se explica por factores estructurales** como el mayor desempleo y peso de la economía sumergida. **Si España convergiera con la media europea en ambos ámbitos, la recaudación podría aumentar en torno a 39.091,5 millones de euros, equivalentes a 2,4 puntos porcentuales del PIB**, sin necesidad de elevar los tipos impositivos ni incrementar la presión fiscal normativa sobre quienes ya cumplen. Este resultado apunta a que la mejora de los ingresos públicos debería apoyarse, prioritariamente, en más empleo, mayor actividad formal y una ampliación de bases imponibles.

El esfuerzo fiscal confirma que la carga tributaria soportada por los contribuyentes españoles es elevada en relación con su capacidad económica. En 2024, **España presenta un esfuerzo fiscal un 14,1% superior al promedio de la Unión Europea**. Entre las grandes economías avanzadas, solo Italia registra un esfuerzo fiscal ligeramente superior. El diagnóstico es todavía menos favorable cuando se analiza el esfuerzo fiscal directo, es decir, el derivado de la imposición directa, fundamentalmente el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades. En este caso, **los hogares y las empresas en España soportan un esfuerzo fiscal directo un 16,5% superior al de la media de la Unión Europea**.

La **fiscalidad empresarial** ocupa un lugar central en este informe porque influye, directamente, en las **decisiones de inversión, contratación, ampliación de capacidad productiva, innovación y localización de proyectos**. Para las empresas, la competitividad fiscal no depende únicamente del tipo nominal del **Impuesto sobre Sociedades**, sino de la **carga fiscal efectiva** que



soporta una inversión, de las **cotizaciones sociales empresariales**, de la **complejidad normativa** y de la **estabilidad del marco tributario**.

Los datos muestran que **España presenta una presión fiscal empresarial claramente superior a la media europea**. En 2024, la presión fiscal empresarial representa el **33,9% de la recaudación total en España**, frente al **26% de la media de la UE-27**. Es decir, las empresas aportan, en España, una proporción de los ingresos públicos sensiblemente mayor que en el promedio europeo. **Esta diferencia de 7,9 puntos porcentuales sitúa a España en la quinta posición entre los países de la Unión Europea por peso de la fiscalidad empresarial** sobre la recaudación total, solo por detrás de la República Checa, Chipre, Estonia y Eslovaquia.

La comparación, en términos de PIB, conduce a la misma conclusión. **En 2024, la presión fiscal empresarial en España equivale al 12,5% del PIB, frente al 10,3% de la media de la UE-27**. España ocupa, así, la **sexta posición** dentro de la Unión Europea, solo por detrás de Chipre, la República Checa, Estonia, Eslovaquia y Francia. Además, se sitúa **por encima de economías relevantes como Alemania, los Países Bajos, Italia o Bélgica**, lo que confirma que la carga fiscal empresarial en España es relativamente más intensa que en buena parte de su entorno europeo.

El **análisis dinámico** refuerza este diagnóstico. **Entre 2018 y 2024, la presión fiscal empresarial aumentó en España en 1,5 puntos porcentuales frente a un incremento medio de apenas 0,3 puntos en la Unión Europea**. La tendencia es particularmente relevante porque no se trata solo de una fotografía estática, sino de una trayectoria de endurecimiento relativo de la fiscalidad empresarial que puede afectar a la confianza de los agentes económicos, al atractivo de España como destino inversor y a la capacidad de las empresas para competir en mercados internacionales.

Cuando la presión fiscal empresarial se expresa como porcentaje del **Excedente Bruto de Explotación (EBE)** el diagnóstico resulta igualmente desfavorable. En 2024, España registra una **presión fiscal empresarial equivalente al 29,5% del EBE**, frente al 24,9% de la media de la Unión Europea.

El **Impuesto sobre Sociedades** constituye una de las principales figuras de la fiscalidad empresarial y condiciona, de manera directa, los incentivos a invertir, crecer y localizar actividad económica. En España, **el tipo estatutario combinado del Impuesto sobre Sociedades se sitúa en el 25%, por encima del promedio europeo, que alcanza el 21,5%**. España se ubica, así, en el grupo de países con tributación nominal relativamente elevada.

Además, el análisis de la tributación del capital debe considerar la **doble imposición económica que soportan los beneficios empresariales** cuando, tras tributar en el Impuesto sobre Sociedades, vuelven a gravarse en el IRPF al distribirse como dividendos. En España, **la tributación máxima aplicable a los dividendos alcanza el 30%, claramente por encima de la media de la Unión Europea, situada en el 21%**. Si se considera un beneficio empresarial inicial de 100 euros, tras aplicar el tipo general del Impuesto sobre Sociedades y después gravar los dividendos, **la carga**



fiscal agregada sobre el beneficio empresarial distribuido puede sufrir un tipo máximo del 47,5% en España, frente al 38,8% de media europea.

Esta elevada tributación combinada del capital sitúa a España entre los países europeos con mayor carga sobre los beneficios distribuidos. Este hecho puede **desincentivar el ahorro, la inversión productiva y la acumulación de capital**, elementos fundamentales para mejorar la productividad y el crecimiento potencial de la economía.

A la carga derivada del Impuesto sobre Sociedades se suma el **elevado peso de las cotizaciones sociales a cargo del empresario**. Estas cotizaciones constituyen una parte sustancial del coste laboral y afectan, directamente, a las decisiones de contratación, inversión y localización productiva. **En 2024, las cotizaciones sociales empresariales en España equivalen al 9,5% del PIB, frente al 7,1% de media en la UE-27.** España ocupa, así, **la cuarta posición dentro de la Unión Europea**, solo por detrás de Estonia, Francia y la República Checa. Unas cotizaciones empresariales elevadas encarecen el factor trabajo, reducen el margen empresarial para contratar y pueden limitar la creación de empleo, especialmente en un tejido productivo dominado por pequeñas y medianas empresas.

La complejidad fiscal constituye otro elemento esencial de la competitividad tributaria. La carga que soportan las empresas no depende, únicamente, de cuánto pagan sino también de cuánto les cuesta cumplir con sus obligaciones fiscales. **Un sistema con reglas cambiantes, procedimientos poco claros, interpretaciones inciertas y elevados costes administrativos resta recursos a la inversión y a la actividad productiva.** Este problema es especialmente relevante para las pymes, que disponen de menos escala y menos recursos para absorber costes de asesoramiento, adaptación normativa o gestión administrativa.

El Índice de Complejidad Fiscal muestra que España registra un valor de 114,8 cuando la media de la Unión Europea se fija en 100, situándose casi 15 puntos por encima del promedio comunitario y también por encima de la media de la OCDE, que alcanza 103,4. Por tanto, la desventaja fiscal española no se limita al nivel de carga soportada, sino que también alcanza al terreno administrativo y regulatorio. Esta mayor complejidad se refleja, asimismo, en los **costes de cumplimiento tributario**: la mediana de horas que las empresas españolas dedican, anualmente, a preparar, presentar y pagar impuestos asciende a 150 horas, frente a las 113 horas en la Unión Europea y 92 horas en la OCDE.

El conjunto de indicadores analizados permite extraer una conclusión clara: España presenta un problema estructural de competitividad fiscal. Nuestro país se sitúa en posiciones rezagadas dentro de los *rankings* internacionales, ha empeorado su posición relativa en los últimos años y mantiene una brecha significativa respecto a las mejores prácticas internacionales. Este problema no reside, únicamente, en el nivel de recaudación sino en el diseño del sistema tributario, en la intensidad del esfuerzo fiscal exigido a los contribuyentes, en la elevada carga que soportan las empresas y en la complejidad normativa que encarece el cumplimiento.



Por ello, **resulta necesario avanzar en una reforma orientada a reducir las distorsiones, mejorar la seguridad jurídica, simplificar las obligaciones tributarias, reforzar la estabilidad normativa y aliviar la carga que soportan la inversión y la actividad empresarial.** La competitividad fiscal debe entenderse como una condición necesaria para fortalecer la economía española en el medio y largo plazo. En una economía abierta, con elevada movilidad de capital y creciente competencia internacional por proyectos empresariales, tecnológicos e industriales, **España necesita un marco tributario que favorezca la inversión, la contratación, la innovación y el crecimiento de las empresas.** Solo así será posible compatibilizar la suficiencia recaudatoria con una economía más dinámica, productiva y capaz de generar empleo y bases imponibles más amplias de forma sostenida.

Palabras clave: Índice de Competitividad Fiscal, presión fiscal normativa, esfuerzo fiscal, fiscalidad empresarial, Impuesto sobre Sociedades, cotizaciones sociales empresariales, tributación del capital, dividendos, doble imposición, coste de capital, seguridad jurídica.



España mantiene un problema estructural de competitividad fiscal

Introducción

Un marco fiscal competitivo constituye uno de los pilares fundamentales para el crecimiento económico sostenido. El marco regulatorio determina los **incentivos o desincentivos** a los que se enfrentan los ciudadanos y las empresas constantemente. Los **impuestos sobre el trabajo**, incluyendo los impuestos sobre la renta y las contribuciones a la Seguridad Social, forman parte de la decisión del individuo de **participar en el mercado laboral** o invertir en capital humano; así como la **carga fiscal** a la que se enfrentan las empresas puede suponer un obstáculo para **ahorrar, invertir o ser motores de innovación y emprendimiento**. La evidencia demuestra que estos incentivos dependen de manera crítica, como explica la OCDE, del diseño de la política fiscal.

Esta cuestión adquiere una **relevancia creciente en el contexto actual**, marcado por mayores necesidades de ingresos públicos, envejecimiento poblacional, transición energética, tensiones geopolíticas y elevados niveles de deuda. La OCDE constata que, tras el periodo de alivios fiscales asociados a la pandemia y a la crisis inflacionaria, muchas economías han girado hacia estrategias de movilización de ingresos, con aumentos en cotizaciones sociales, imposición sobre sociedades, IVA o impuestos medioambientales. En este entorno, **es clave compatibilizar la suficiencia recaudatoria, la estabilidad presupuestaria y el mantenimiento de incentivos adecuados para la inversión y el empleo**.

La competitividad fiscal resulta especialmente importante para España por la necesidad de **reforzar su capacidad de atracción de inversión y mejorar su productividad estructural**. En un escenario internacional en el que los países compiten por proyectos industriales, tecnológicos y de alto valor añadido, **el diseño tributario puede actuar como un factor de atracción o como un obstáculo**. Una carga fiscal elevada sobre el capital, el trabajo o los beneficios empresariales aumenta el coste de acometer nuevos proyectos y puede reducir la rentabilidad después de impuestos. Por el contrario, un marco estable, neutral y predecible favorece la acumulación de capital, la inversión privada y la consolidación de empresas con mayor escala y capacidad innovadora.



Un **marco fiscal favorable** no solamente se traduce en una carga fiscal no distorsionadora sino también en **reglas claras y predecibles**. La incertidumbre tributaria, como **cambios frecuentes, interpretaciones divergentes o procedimientos poco transparentes, elevan el riesgo y el coste de capital, aplaza proyectos y desalienta la inversión transfronteriza**. Otro factor importante es que los costes de cumplimiento del marco fiscal sean asumibles para los individuos y las empresas. Altos costes de cumplimiento erosionan la productividad, especialmente para las pymes. El Banco Mundial advierte que los **costes de preparar y declarar impuestos**, incluyendo el tiempo administrativo, los honorarios o el riesgo de fiscalización, pueden convertirse en una **barrera relevante para la creación y expansión de empresas, afectando, directamente, a su competitividad**.

Por todo lo anterior, el presente informe tiene como objeto **evaluar la competitividad fiscal de España, su evolución y su posición con respecto a otros países desarrollados**. Para ello se analizan **indicadores globales de competitividad fiscal** con datos de Tax Foundation, de la OCDE y de Eurostat, incluyendo indicadores como **presión o esfuerzo fiscal**. Además, se ofrece un análisis más profundo sobre la competitividad fiscal empresarial en concreto, analizando tanto la **presión fiscal** como **la posición de España en la carga fiscal del Impuesto sobre Sociedades o las cotizaciones sociales**. Por último, también se reconoce la **importancia de la simplificación normativa** dentro de la definición de un marco fiscal favorable y se analiza **la complejidad fiscal del sistema tributario español** frente a otros países.

1. Indicadores globales de competitividad fiscal

En una economía abierta y globalizada, la fiscalidad es un elemento que condiciona las decisiones de inversión, la capacidad de atracción de capital internacional y, también, la competitividad de las empresas. Es necesario, por tanto, **estudiar la configuración de los sistemas tributarios para valorar en qué medida el diseño de un marco fiscal favorece o dificulta la actividad económica**.

Es de especial importancia la comparativa internacional de los sistemas fiscales, que no puede limitarse, simplemente, a la comparación del nivel de recaudación obtenida (presión fiscal), ya que este indicador no recoge la profundidad de los sistemas: la estructura, la flexibilidad y la adaptabilidad para diferentes tipos y tamaños de empresa, su complejidad, etc. Para ello, el **Índice de Competitividad Fiscal**, elaborado por la Tax Foundation, ofrece una referencia útil, que se complementa con otros indicadores, como la presión fiscal normativa, el esfuerzo fiscal, así como los distintos índices que miden la presión fiscal que soportan las empresas.

1.1. Índice de Competitividad Fiscal

El **Índice de Competitividad Fiscal (ICF)** permite comparar la competitividad y neutralidad de los sistemas tributarios de los países de la OCDE a partir de 42 variables clasificadas en cinco



grandes categorías de impuestos: imposición sobre sociedades, imposición personal, impuestos sobre el consumo, la fiscalidad sobre la propiedad y el tratamiento de las rentas internacionales.

El ICF es un índice relativo que va de 0 a 100, siendo el máximo valor la puntuación correspondiente al país que mejores prácticas fiscales tiene de entre los 38 países de la OCDE, y la puntuación del resto de los países se determina en función de la distancia relativa entre estos y la referencia.

La principal ventaja del ICF es que **no se limita a analizar solo el nivel de los tipos impositivos, sino que también trata de evaluar la estructura, la complejidad o la neutralidad económica del sistema tributario.**

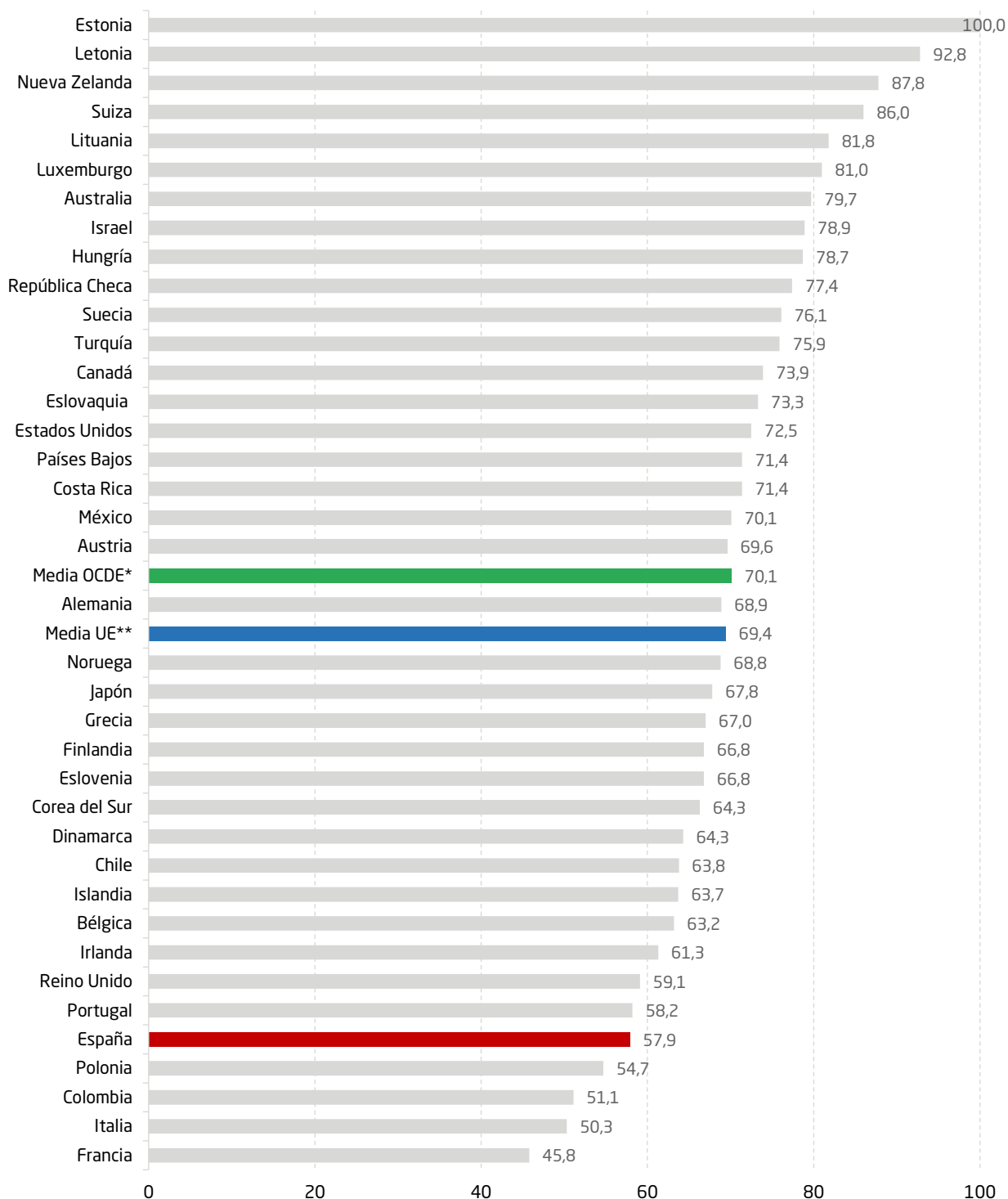
En 2025 España continúa empeorando su posición relativa en la clasificación del ICF, ocupando el puesto 34 de 38, bajando un puesto respecto a 2024 y hasta 5 puestos menos que en 2018 (posición 29). España está muy lejos de la referencia representada por Estonia. Así, solo Polonia, Colombia, Italia y Francia tendrían unos sistemas fiscales menos competitivos que el nuestro (Gráfico 1).



GRÁFICO 1

Índice de Competitividad Fiscal en las principales economías desarrolladas

Año 2025



* 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 que pertenecen a la OCDE.

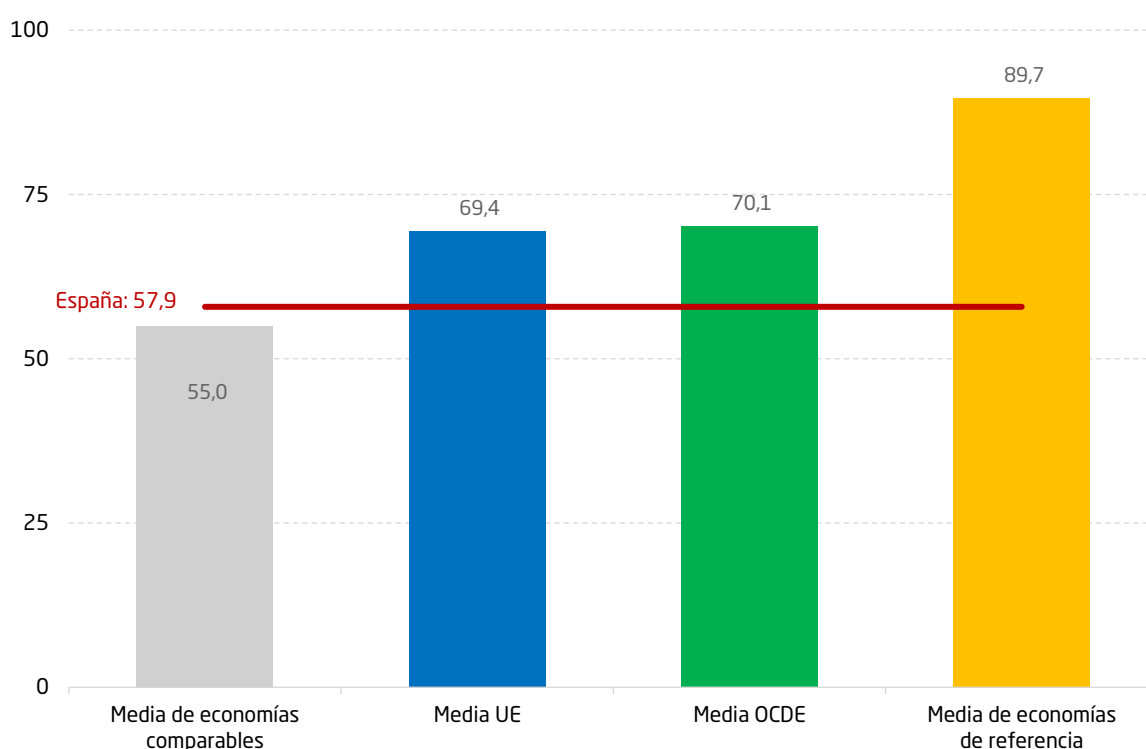
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del «Índice de Competitividad Fiscal 2025» de la Tax Foundation.

Con una puntuación general de competitividad fiscal de 57,9, España se sitúa 11,5 puntos por debajo de la media de la Unión Europea (69,4) y 12,2 puntos por debajo de la media de la OCDE (70,1). La distancia es aún mayor respecto al grupo de economías de referencia en materia de competitividad fiscal —Estonia, Letonia, Nueva Zelanda, Suiza y Lituania—, cuya puntuación media supera en 31,8 puntos a la española. En cambio, España solo se sitúa ligeramente por encima de la media de los países comparables —Francia, Italia y Alemania—, con una diferencia de 2,9 puntos (Gráfico 2).

GRÁFICO 2

Índice de Competitividad Fiscal: España frente a medias de economías comparables, de referencia, de la UE y de la OCDE

Año 2025



Nota: La línea roja indica la puntuación de España.

La media de las economías comparables se ha calculado como el promedio de Alemania, Francia e Italia; la de las economías de referencia, como el promedio de Estonia, Letonia, Nueva Zelanda, Suiza y Lituania; la de la OCDE, como el promedio de sus países miembros; y la de la UE, como el promedio de los países de la UE integrados en la OCDE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del «Índice de Competitividad Fiscal 2025» de la Tax Foundation.

En cuanto a la posición general en la clasificación, **desde 2018 España ha perdido cinco posiciones en competitividad fiscal general, pasando del puesto 29 al 34** (Tabla 1). Si se analizan las distintas categorías impositivas, la posición relativa de España empeora en todas ellas, con la única excepción de los impuestos al consumo. **Este deterioro es especialmente acusado en dos de las principales figuras tributarias: el Impuesto sobre Sociedades y los impuestos individuales**, en las que España retrocede cuatro posiciones desde 2018.

TABLA 1

Evolución de la posición de España en competitividad fiscal y sus principales componentes (2018-2025)

Puesto relativo entre los 38 países de la OCDE en 2018 y 2025, y diferencia entre ambos años

Categoría	Ranking en competitividad fiscal		
	2018	2025	Diferencia
Competitividad fiscal general	29	34	-5
Impuesto sobre Sociedades	29	33	-4
Impuestos individuales	14	18	-4
Normas fiscales transfronterizas	16	17	-1
Impuestos sobre la propiedad	34	35	-1
Impuestos al consumo	19	18	1

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

1.2. Presión fiscal normativa

La evaluación de la competitividad fiscal no puede limitarse al análisis de la recaudación efectiva, sino que debe incorporar el diseño normativo del sistema tributario. En este sentido, la Tax Foundation destaca que **un sistema fiscal eficiente debe combinar tipos impositivos moderados con una base amplia y reglas simples**, minimizando las distorsiones económicas y favoreciendo la inversión.

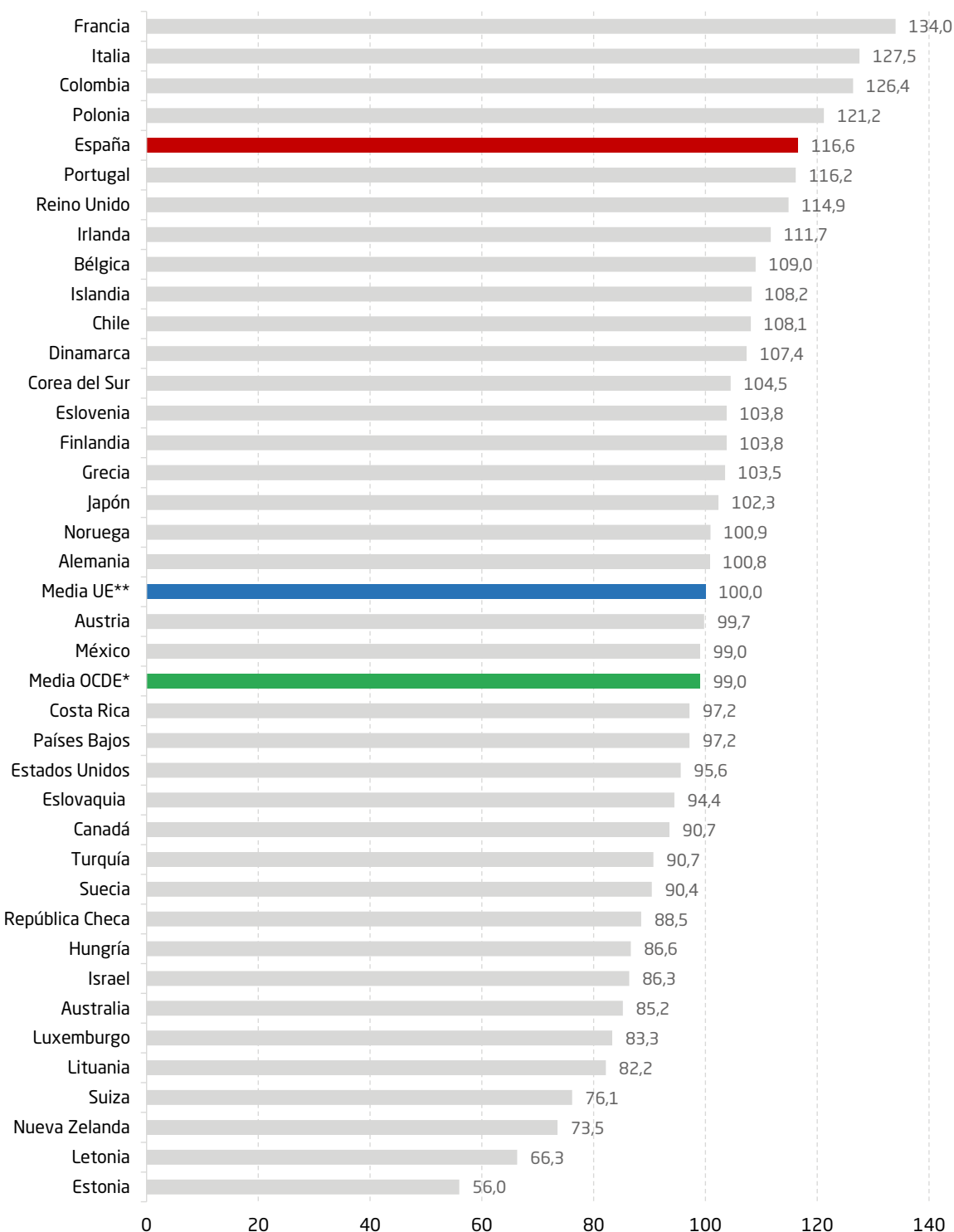
Sobre esta base conceptual, **el Instituto de Estudios Económicos elabora el indicador de presión fiscal normativa, que aproxima la carga tributaria derivada del diseño legal del sistema**, con independencia del nivel de ingresos públicos finalmente obtenidos. Este indicador se construye a partir del Índice de Competitividad Fiscal Internacional, fijando la media de la Unión Europea en 100, de forma que valores superiores reflejan una mayor carga normativa y, por tanto, una menor competitividad.

Respecto a la edición de 2024, se observa una cierta reconfiguración en las posiciones relativas de los países, si bien se mantienen algunas tendencias ya consolidadas. En particular, **Francia** e **Italia** continúan ocupando las primeras posiciones del *ranking*, siendo Francia el país que registra, en 2025, el mayor nivel de presión fiscal normativa. Asimismo, destaca la irrupción de **Colombia** en la tercera posición, junto con el empeoramiento de **Polonia**, que asciende desde el sexto puesto hasta el cuarto. Como consecuencia de estos movimientos, **España pasa a situarse en quinta posición**. No obstante, esta mejora relativa no responde a un avance significativo en la situación interna, sino, fundamentalmente, al deterioro de otras economías comparables. De hecho, en relación con la media de la Unión Europea, **la presión fiscal normativa en España apenas experimenta variación**, al pasar de 117 puntos en 2024 a **116,6 en 2025**, lo que evidencia la persistencia de una brecha relevante en términos de competitividad fiscal (Gráfico 3).

GRÁFICO 3

Presión fiscal normativa total en las principales economías desarrolladas

Media UE=100. Año 2025



* 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 que pertenecen a la OCDE.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del «Índice de Competitividad Fiscal 2025» de la Tax Foundation.

Este comportamiento apunta a un problema de carácter estructural, más que coyuntural, relacionado con la configuración de las principales figuras tributarias. En particular, **persisten elementos como tipos efectivos elevados sobre bases relativamente estrechas, una creciente complejidad normativa y la introducción de figuras impositivas adicionales o recargos que incrementan la carga regulatoria total.**

Conviene señalar, no obstante, que la presión fiscal puede medirse a través de distintos enfoques, en función del objetivo del análisis. **Mientras que la presión fiscal normativa trata de aproximar la carga derivada del diseño legal del sistema tributario, la medida convencional de presión fiscal se refiere a la recaudación efectivamente obtenida por las Administraciones públicas en relación con el tamaño de la economía.** En este sentido, Eurostat define la ratio de presión fiscal como la suma de los impuestos y las cotizaciones sociales netas expresada como porcentaje del producto interior bruto. Esta magnitud permite comparar el peso recaudatorio del sistema tributario entre países y a lo largo del tiempo, aunque no capta, por sí sola, todos los elementos relevantes de competitividad fiscal, como la estructura de los impuestos, los tipos marginales, la complejidad normativa o los incentivos a la inversión.

Desde una perspectiva comparada, **la presión fiscal convencional en España se situó, en 2024, en el 36,8% del PIB, frente al 39,4% registrado por la media de la UE-27.** España se mantiene, por tanto, 2,6 puntos porcentuales por debajo del promedio europeo. No obstante, **el aumento de la presión fiscal en España ha sido más intenso que en el entorno europeo,** consolidando una divergencia acumulada en los últimos años.

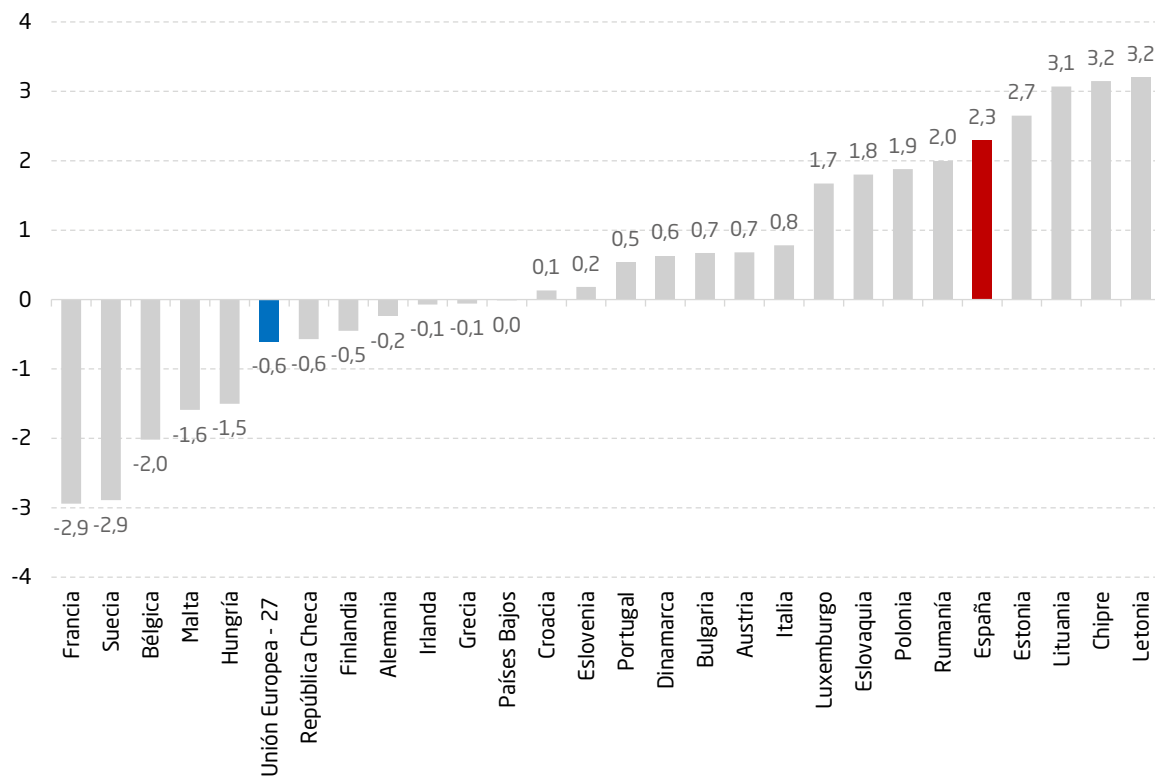
Con el fin de cuantificar esta dinámica, se ha calculado la **variación de la presión fiscal entre 2018 y 2024** (Gráfico 4) para el conjunto de los países de la Unión Europea, así como para la media de la UE-27, donde la recaudación total se expresa como porcentaje del PIB. En este sentido, **España registra un aumento de 2,3 puntos porcentuales del PIB en dicho periodo, mientras que la media de la UE-27 presenta una disminución de 0,6 puntos porcentuales.** Esta diferencia pone de manifiesto un comportamiento claramente divergente, que contribuye a explicar el deterioro relativo de la posición de España en términos de competitividad fiscal.



GRÁFICO 4

Variación de la recaudación total en los países de la Unión Europea (2018-2024)

Puntos porcentuales del PIB



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de la base de datos «Main national accounts tax aggregates» de Eurostat.

Adicionalmente, **la diferencia de presión fiscal en España respecto a la media de la Unión Europea se explica, en parte, por factores estructurales** como una mayor tasa de desempleo y un peso más elevado de la economía sumergida, tal como se muestra en el Recuadro 1.

RECUADRO 1

Las implicaciones del desempleo, la economía sumergida y la renta sobre la presión fiscal española

La presión fiscal en España se situó, en 2024, en el 36,8% del PIB, frente al 39,4% de la media de la Unión Europea, lo que representa una diferencia de 2,6 puntos porcentuales.

La brecha en la presión fiscal entre España y la media de la Unión Europea está condicionada por diversos factores, entre los que destacan la **elevada tasa de desempleo de nuestro país en comparación con el resto de las economías europeas**, así como el **mayor peso de la economía sumergida**. Ello permite realizar un análisis más detallado de la presión fiscal española ajustada por ambas variables.

Si en España la tasa de paro se redujera hasta situarse en niveles similares a los de la media de la UE, que fue del 5,9%, en lugar del 11,3% registrado en España en 2024, **el incremento de la recaudación sería significativo**: se estima que podría aumentar en **25.860,5 millones de euros**, lo que equivaldría a una diferencia teórica de 1,6 puntos porcentuales del PIB.

Este efecto sería aún más intenso si la tasa de paro en España convergiera hacia el promedio de los cinco países de la UE con menor nivel de desempleo¹ (3,2%). En ese caso, la recaudación adicional podría ascender a **38.876,6 millones de euros**, lo que permitiría incrementar la presión fiscal en, aproximadamente, 2,4 puntos porcentuales del PIB, sin considerar el efecto directo que esta mejora tendría sobre el nivel de actividad, así como sus efectos indirectos e inducidos sobre la economía.

Por otro lado, **la presión fiscal también se ve condicionada por el peso de la economía sumergida**. Según las estimaciones recogidas en un estudio del Parlamento Europeo elaborado por Schneider y Asllani², **en 2022** (último dato disponible) **la economía sumergida en España representaba el 15,8% del PIB**, mientras que la media ponderada de la economía sumergida en la UE se situaba en el 13,9%. Teniendo esto en cuenta, **el incremento de la recaudación sería del orden de 13.231 millones de euros**, lo que equivaldría a una diferencia teórica de 0,8 puntos porcentuales del PIB de 2024.

Del mismo modo, **si la tasa de economía sumergida en España fuese similar al promedio ponderado de los cinco países de la UE con mejores prácticas³ (8,6%)**, **la recaudación podría aumentar en, aproximadamente, 50.260 millones de euros**, lo que supondría un incremento de la recaudación, en relación con el PIB, de 3,2 puntos porcentuales. De este modo, puede comprobarse cómo, a medida que disminuye el peso de la economía sumergida, aumenta la capacidad recaudatoria.

El análisis puede completarse combinando el efecto de ambos factores, esto es, el ajuste simultáneo por economía sumergida y tasa de desempleo. Al considerar conjuntamente estas variables, se obtiene una imagen más precisa del margen potencial de mejora recaudatoria. En concreto, **si se toma como referencia la economía sumergida y la tasa de desempleo medias de la UE**, **el incremento de la recaudación, en relación con el PIB, ascendería a 2,4 puntos porcentuales**, mientras que, **si se considera el promedio de los cinco países de la UE con mejores resultados**, **la presión fiscal aumentaría en 5,6 puntos porcentuales**. Esto sugiere que una reducción de la economía sumergida y del desempleo permitiría mejorar, de forma significativa, la capacidad recaudatoria sin necesidad de elevar los tipos impositivos.

¹ Los cinco países con menor tasa de paro de la Unión Europea, en 2024, son la República Checa, Polonia, Malta, Alemania y los Países Bajos.

² SCHNEIDER, F. y ASLLANI, A. (2022), *Taxation of the informal economy in the EU*. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament. <https://doi.org/10.2861/536449>

³ Los cinco países con menor tasa de economía sumergida, en 2022, son Austria, los Países Bajos, Luxemburgo, Dinamarca y Alemania.



	Promedio de la UE	Promedio de los cinco países de la UE con mejores prácticas
TASA DE PARO		
Tasa de paro 2024 (%)	5,9	3,2
Incremento de la recaudación (millones de euros)	25.860,5	38.876,6
Incremento de la recaudación con relación al PIB (puntos porcentuales)	1,6	2,4
ECONOMÍA SUMERGIDA		
Tasa de economía sumergida 2022 (%)	13,9	8,6
Incremento de la recaudación (millones de euros)	13.231,0	50.260,0
Incremento de la recaudación con relación al PIB (puntos porcentuales)	0,8	3,2
EFECTO COMBINADO		
Incremento de la recaudación (millones de euros)	39.091,5	89.136,6
Incremento de la recaudación con relación al PIB (puntos porcentuales)	2,4	5,6

Nota 1: Los cinco países con menor tasa de paro de la Unión Europea, en 2024, son la República Checa, Polonia, Malta, Alemania y los Países Bajos.
Nota 2: Los cinco países con menor tasa de economía sumergida, en 2022, son Austria, los Países Bajos, Luxemburgo, Dinamarca y Alemania.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Eurostat y del informe «Taxation of the Informal Economy in the EU» del Parlamento Europeo.



1.3. Esfuerzo fiscal

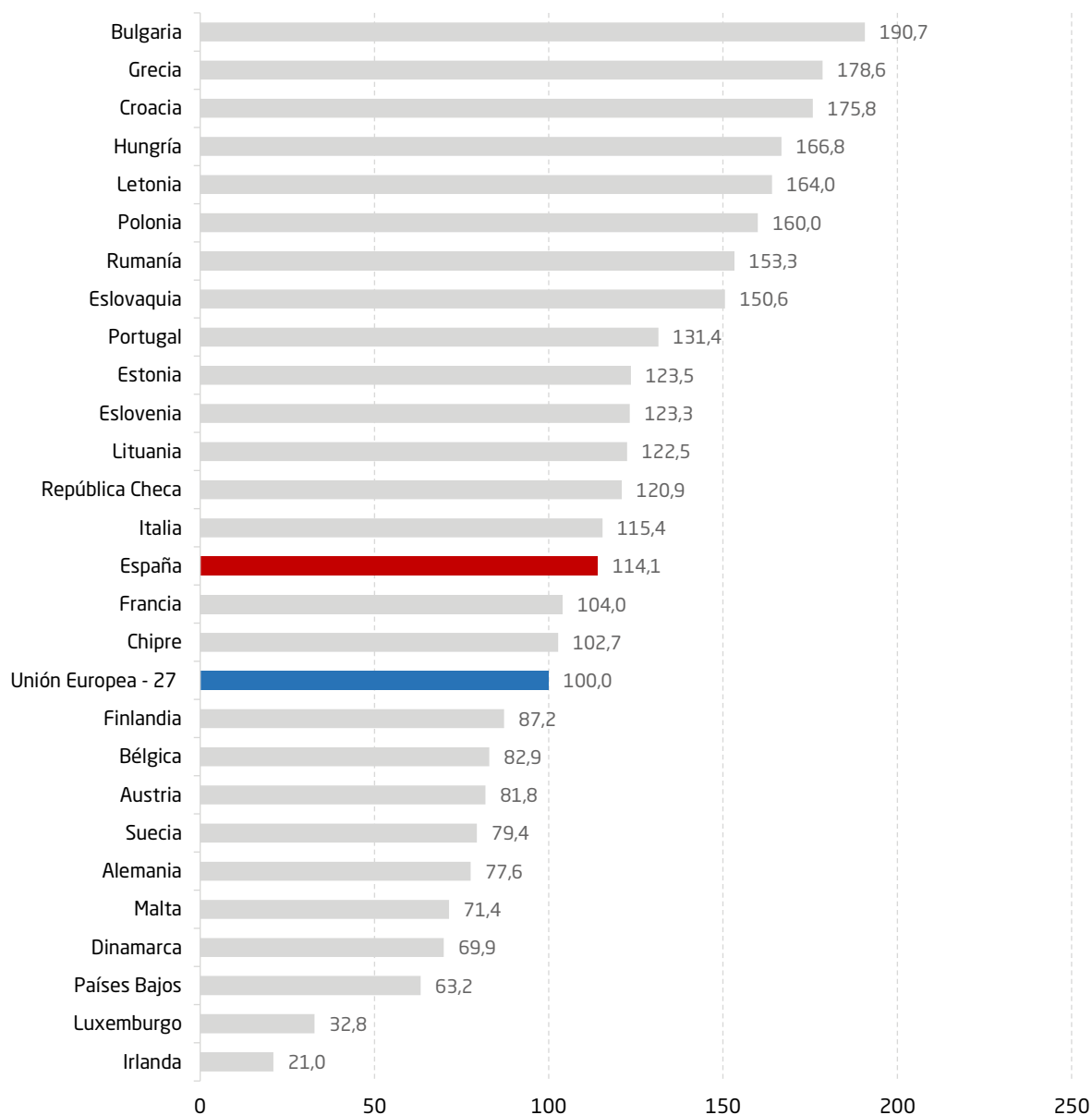
Otro indicador complementario que permite evaluar el grado en que un sistema tributario resulta gravoso para sus contribuyentes es el **esfuerzo fiscal, que pone en relación la presión fiscal con el PIB per cápita de cada país**. De este modo, el indicador incorpora el nivel de renta per cápita en cada economía, partiendo de la idea de que una misma carga tributaria no supone el mismo sacrificio para todos los contribuyentes: a igualdad de impuestos pagados, el esfuerzo exigido será mayor en aquellos países con menores niveles de renta.

A partir del cálculo del indicador de **esfuerzo fiscal** para los países analizados, y tomando como referencia un valor 100 para la media de la UE-27, se observa que **España soporta un esfuerzo fiscal un 14,1% superior al promedio europeo**. De hecho, entre las grandes economías avanzadas, solo Italia presenta un esfuerzo fiscal ligeramente más elevado (Gráfico 5).

GRÁFICO 5

Esfuerzo fiscal en los países de la Unión Europea (media UE=100)

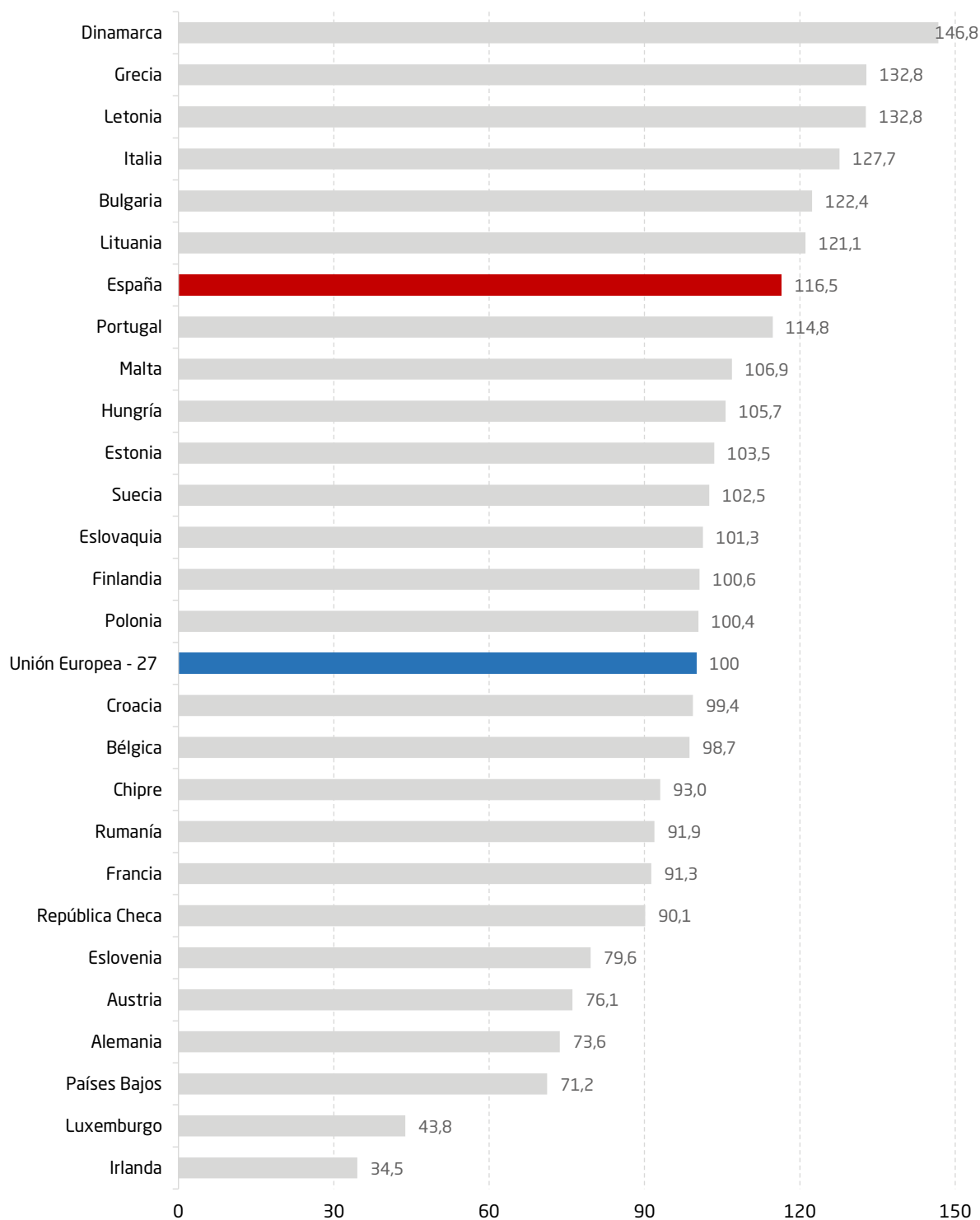
Año 2024



Nota: El indicador de esfuerzo fiscal se ha calculado como un índice con base Unión Europea = 100 a partir del cociente entre presión fiscal y PIB per cápita.
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de «Cuentas Nacionales» de Eurostat.

Si el análisis se limita al **esfuerzo fiscal directo**, esto es, al derivado, exclusivamente, de la imposición directa, fundamentalmente el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades, el diagnóstico resulta todavía menos favorable. En este caso, **los hogares y las empresas en España soportan un esfuerzo fiscal directo un 16,5% superior al de la media de la Unión Europea** (Gráfico 6), lo que pone de manifiesto una carga tributaria particularmente intensa sobre la generación de renta y la actividad productiva.

GRÁFICO 6

Esfuerzo fiscal directo en los países de la Unión Europea (media UE=100)**Año 2024**

Nota: El esfuerzo fiscal directo se mide como el cociente entre la recaudación por impuestos directos (en porcentaje del PIB) y la renta per cápita, como indicador de la capacidad económica.

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

2. Indicadores de competitividad fiscal empresarial

Para las empresas, **la competitividad fiscal influye directamente en su decisión de invertir, ampliar plantas, contratar personal o trasladar proyectos a otro país**. No se trata solo del tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades sino de la **carga fiscal efectiva que soporta una inversión y del coste de capital que genera el sistema**. Cuando ese marco es razonable y estable, las empresas encuentran más rentable **producir, innovar y crecer**. Para España, esto es clave: en 2024 mostró un crecimiento sólido, pero **la inversión empresarial siguió siendo débil, de modo que un entorno fiscal favorable puede ayudar a reactivarla, como indica la OCDE**.

Además, la competitividad fiscal es especialmente relevante para el tejido productivo español, dominado por pymes. **Un buen diseño tributario mejora la liquidez, reduce las barreras al crecimiento y permite que las empresas pequeñas den el salto a invertir y ganar escala**. En una economía que necesita más productividad y más inversión privada, un marco fiscal a favor de la empresa no es un privilegio: **es una herramienta para fortalecer el crecimiento y el empleo**.

Por último, **un marco fiscal favorable también es decisivo para que España compita por actividades de mayor valor añadido**. La OCDE muestra que los incentivos fiscales a la I+D y a determinados activos reducen la tributación efectiva de la inversión y abaratan el coste de innovar. Eso importa mucho en un contexto internacional en el que **los países utilizan cada vez más el sistema fiscal para atraer proyectos tecnológicos, industriales y estratégicos**. También importa para **retener multinacionales**: en España, estas empresas aportan **una parte muy significativa de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades**, por lo que perder atractivo fiscal significaría perder inversión, empleo y base imponible.

2.1. Presión fiscal empresarial

La **presión fiscal empresarial** se define como el **grado de carga tributaria que soportan las empresas, medido como la recaudación fiscal de las empresas dividido entre el PIB**. Más concretamente **la recaudación fiscal que es atribuible a las empresas incluye tanto la recaudación por el Impuesto sobre Sociedades como las cotizaciones sociales a cargo del empleador**.

Como se puede observar en la Tabla 2, España aparece por encima de la media de la UE-27 en los tres indicadores de la Tabla: **presión fiscal empresarial** equivalente al **33,9%** de la recaudación total frente al **26% europeo**; al **12,5% (España) del PIB** frente al **10,3% (Europa)**; y al **29,5% (España) del Excedente Bruto de Explotación (EBE)** frente al **24,9% (Europa)**. Es decir, **la carga relativa sobre las empresas en España es, claramente, más alta que el promedio comunitario**. Solo un grupo reducido de países, como la República Checa, Chipre, Estonia o Eslovaquia, muestra niveles superiores en varios de los indicadores.

Al compararlo con las mejores prácticas competitivas dentro de la UE, **España queda peor posicionada que economías como los Países Bajos, Alemania, Austria, Finlandia o Dinamarca**, que combinan una presión menor sobre PIB o beneficios empresariales con entornos productivos sólidos. También está por encima de Irlanda o Suecia en varios ratios.



TABLA 2

La presión fiscal empresarial en los países de la Unión Europea**Año 2024**

País	Presión fiscal empresarial		
	% recaudación total	% PIB	% EBE
República Checa	40,1%	14,0%	29,2%
Chipre	38,9%	14,1%	32,9%
Estonia	38,8%	13,7%	36,4%
Eslovaquia	37,1%	13,2%	27,3%
España	33,9%	12,5%	29,5%
Irlanda	32,8%	7,1%	10,5%
Portugal	29,9%	10,5%	26,7%
Francia	29,5%	12,8%	36,5%
Malta	28,9%	8,3%	16,3%
Bélgica	28,5%	12,2%	28,4%
Bulgaria	27,4%	8,3%	19,5%
Letonia	27,1%	9,5%	26,7%
Italia	26,5%	11,2%	23,3%
Luxemburgo	26,2%	10,8%	27,1%
UE (27)	26,0%	10,3%	24,9%
Alemania	25,0%	9,9%	26,9%
Países Bajos	24,3%	9,5%	21,9%
Austria	24,0%	10,4%	28,0%
Finlandia	23,8%	10,0%	25,8%
Croacia	22,8%	8,7%	24,7%
Eslovenia	22,1%	8,5%	23,0%
Grecia	21,2%	8,5%	17,1%
Polonia	19,8%	7,2%	15,7%
Hungría	16,3%	5,8%	13,6%
Suecia	14,7%	6,1%	18,9%
Rumanía	12,3%	3,4%	7,1%
Lituania	10,1%	3,3%	8,3%
Dinamarca	9,4%	4,2%	11,7%

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



El Gráfico 7 ordena los países de la UE según la **presión fiscal empresarial medida como porcentaje de la recaudación total**. España aparece en una posición muy alta: **33,9%, lo que la sitúa quinta entre los países analizados**, solo por detrás de la República Checa, Chipre, Estonia y Eslovaquia. Además, supera, claramente, la **media de la UE-27 (26%)**, con una **diferencia de 7,9 puntos porcentuales**. Por consiguiente y en línea con los resultados obtenidos hasta ahora, **en España la aportación de las empresas al total de los ingresos públicos tiene un peso sensiblemente mayor que en el promedio europeo**.

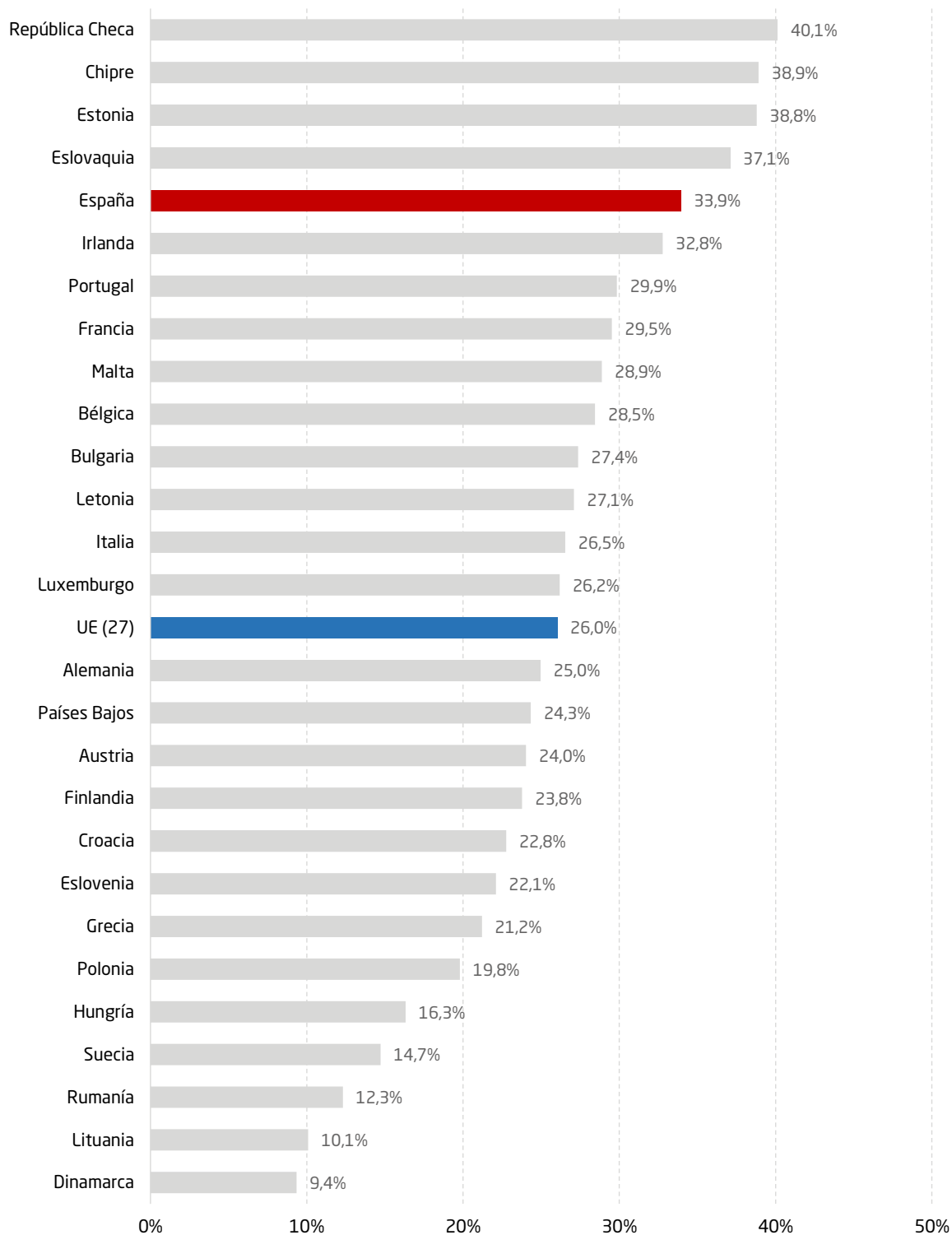
Si se compara con países que suelen verse como referencias de competitividad dentro de la UE, **España queda por encima de Alemania (25%), los Países Bajos (24,3%), Austria (24%), Finlandia (23,8%), Suecia (14,7%) y Dinamarca (9,4%)**.



GRÁFICO 7

Presión empresarial en la UE como porcentaje de la recaudación

Año 2024



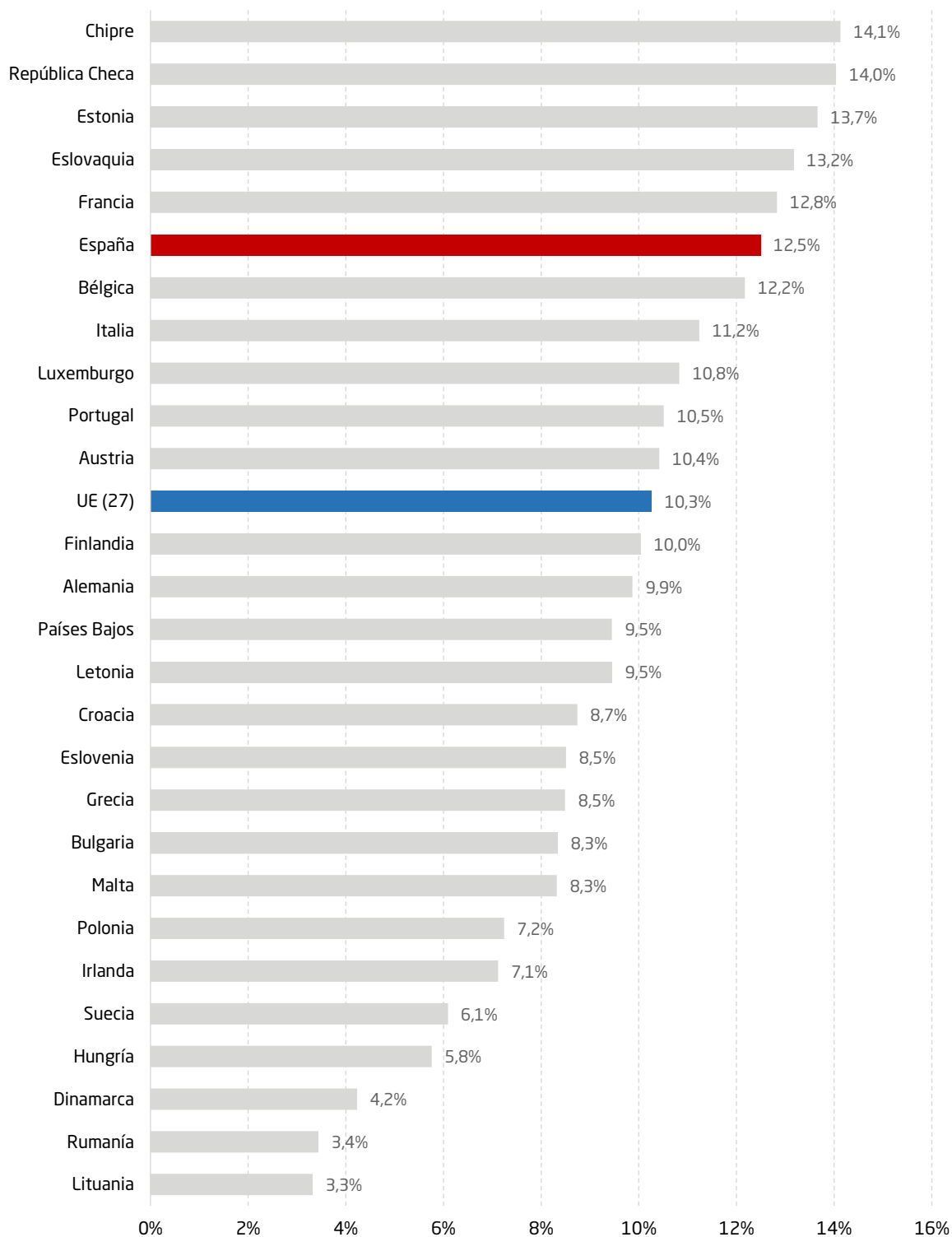
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Eurostat.

Medir la presión fiscal empresarial como porcentaje del PIB es especialmente relevante porque permite valorar el peso real de la carga tributaria sobre las empresas en relación con la capacidad productiva de cada economía, y no solo dentro de la estructura de ingresos públicos. Este enfoque facilita comparaciones internacionales más homogéneas, ya que evita que las diferencias en el tamaño del sector público o en la composición de la recaudación distorsionen el análisis. Además, ayuda a identificar hasta qué punto la tributación empresarial puede condicionar la inversión, el crecimiento y la localización del capital.

Como se observa en el Gráfico 8, **España registra una presión fiscal empresarial equivalente al 12,5% del PIB**, situándose en una posición claramente elevada dentro de la UE. En concreto, **ocupa el sexto lugar del *ranking***, solo por detrás de Chipre (14,1%), la República Checa (14%), Estonia (13,7%), Eslovaquia (13,2%) y Francia (12,8%), y **supera, con claridad, la media de la UE-27 (10,3%) en 2,2 puntos porcentuales**. También queda por encima de economías como Bélgica (12,2%), Italia (11,2%), Alemania (9,9%) y los Países Bajos (9,5%), lo que refuerza la idea de que la carga empresarial en España es relativamente más intensa que en buena parte de su entorno europeo.



GRÁFICO 8

Presión fiscal empresarial en la UE como porcentaje del PIB**Año 2024**

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

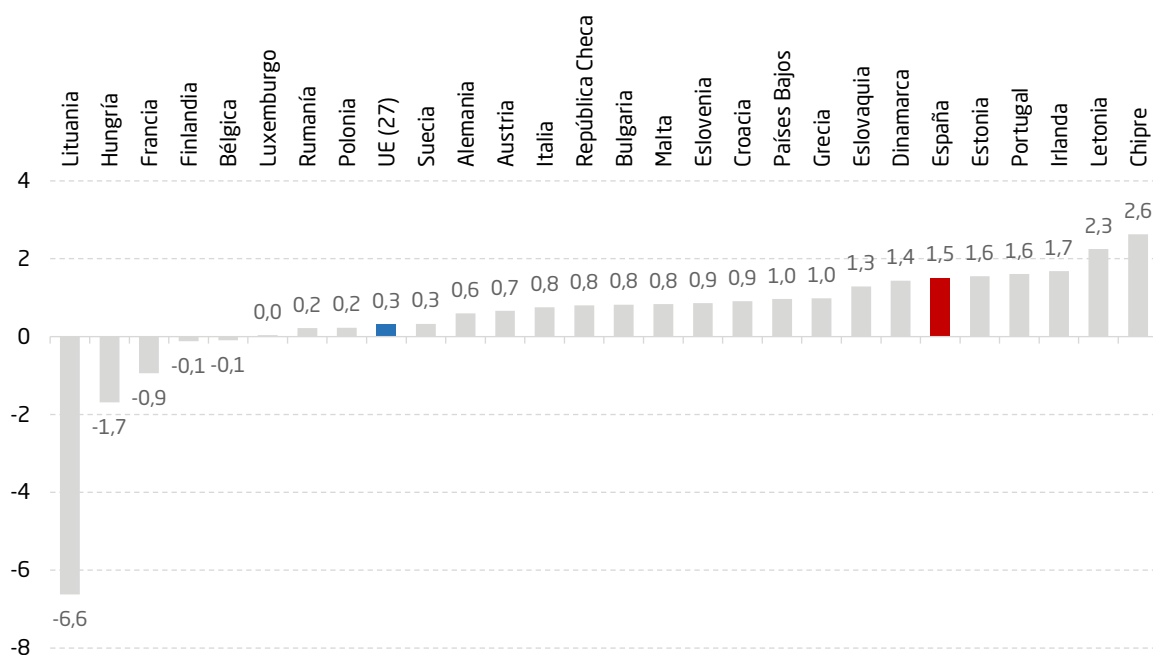
Con el objetivo de evaluar cómo ha evolucionado la presión fiscal, el Gráfico 9 muestra **la variación acumulada de la presión fiscal empresarial en los países de la UE**, medida en puntos porcentuales, y permite identificar **qué países han endurecido o aliviado más la carga tributaria soportada por las empresas entre 2018 y 2024**. Este análisis no se limita a una fotografía estática sino la dirección del cambio fiscal y, por tanto, el sesgo de la política tributaria seguido por cada economía.

En este contexto, **España registra un aumento de 1,5 puntos**, claramente por encima de la **media de la UE (0,3 puntos)**, lo que la sitúa en el grupo de países donde más ha aumentado la presión fiscal sobre las empresas. Solo unos pocos socios presentan incrementos superiores, como **Chipre, Letonia, Irlanda o Portugal**, mientras que varias economías relevantes muestran avances mucho más moderados o incluso descensos, como **Francia, Finlandia, Bélgica, Hungría o Lituania**.

GRÁFICO 9

Presión fiscal empresarial dinámica

Variación de la recaudación total en puntos porcentuales en la UE (2018-2024)



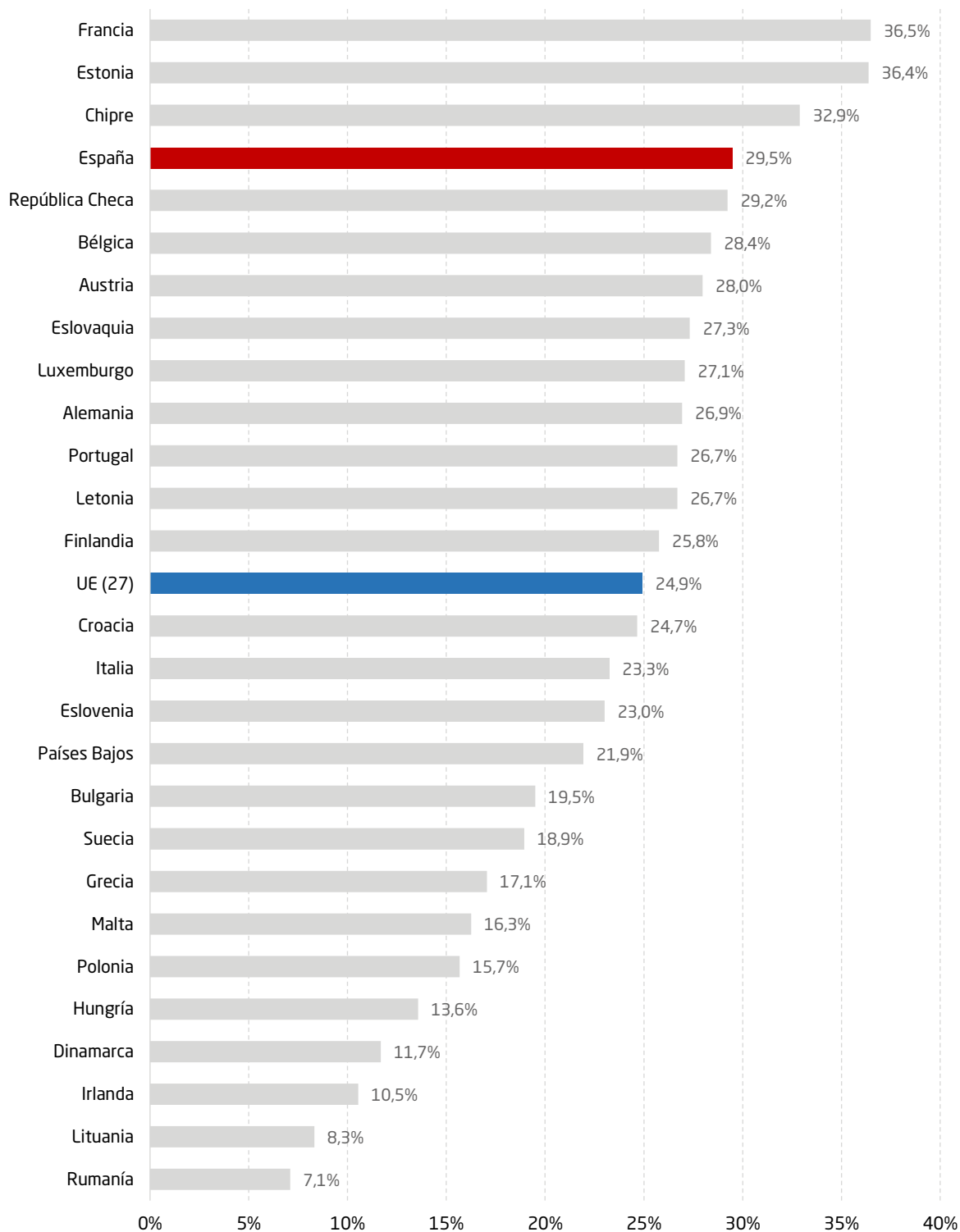
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Eurostat.

Como una medida adicional, **expresar la presión fiscal empresarial como porcentaje del Excedente Bruto de Explotación (EBE) permite medir la carga tributaria en relación con la renta empresarial efectivamente generada**. A diferencia del porcentaje sobre la recaudación o sobre el PIB, este indicador aproxima mejor el esfuerzo que soportan las empresas sobre su capacidad económica y su margen bruto de generación de recursos (Gráfico 10).

GRÁFICO 10

Presión fiscal empresarial en la UE como porcentaje del Excedente Bruto de Explotación (EBE)

Año 2024



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

España registra una presión fiscal empresarial del 29,5% del EBE, situándose en una posición muy elevada dentro de la UE. En concreto, ocupa el **cuarto lugar**, solo por detrás de **Francia (36,5%), Estonia (36,4%) y Chipre (32,9%)**, y ligeramente por encima de la **República Checa (29,2%)**. Además, supera con claridad la **media de la UE-27 (24,9%) en 4,6 puntos porcentuales**, y también queda por encima de economías como **Alemania (26,9%), Italia (23,3%), los Países Bajos (21,9%) e Irlanda (10,5%)**, lo que refuerza la idea de una carga relativamente intensa sobre las rentas empresariales en España.

2.2. Impuesto sobre Sociedades

El Impuesto sobre Sociedades ocupa un lugar central dentro de la fiscalidad empresarial, no solo por su relevancia recaudatoria sino también porque condiciona el entorno en el que las empresas invierten, crecen y deciden localizar su actividad. Su análisis, por tanto, no puede reducirse a la comparación de los tipos nominales, ya que la carga real depende, también, de factores como **el tipo efectivo**, la **amplitud de las bases imponibles**, las **deducciones**, los **incentivos fiscales** y el **impacto del sistema sobre el coste del capital**. En un contexto de creciente competencia internacional, el diseño de este tributo resulta decisivo para determinar la competitividad, la productividad y la capacidad de atracción de inversión de una economía.

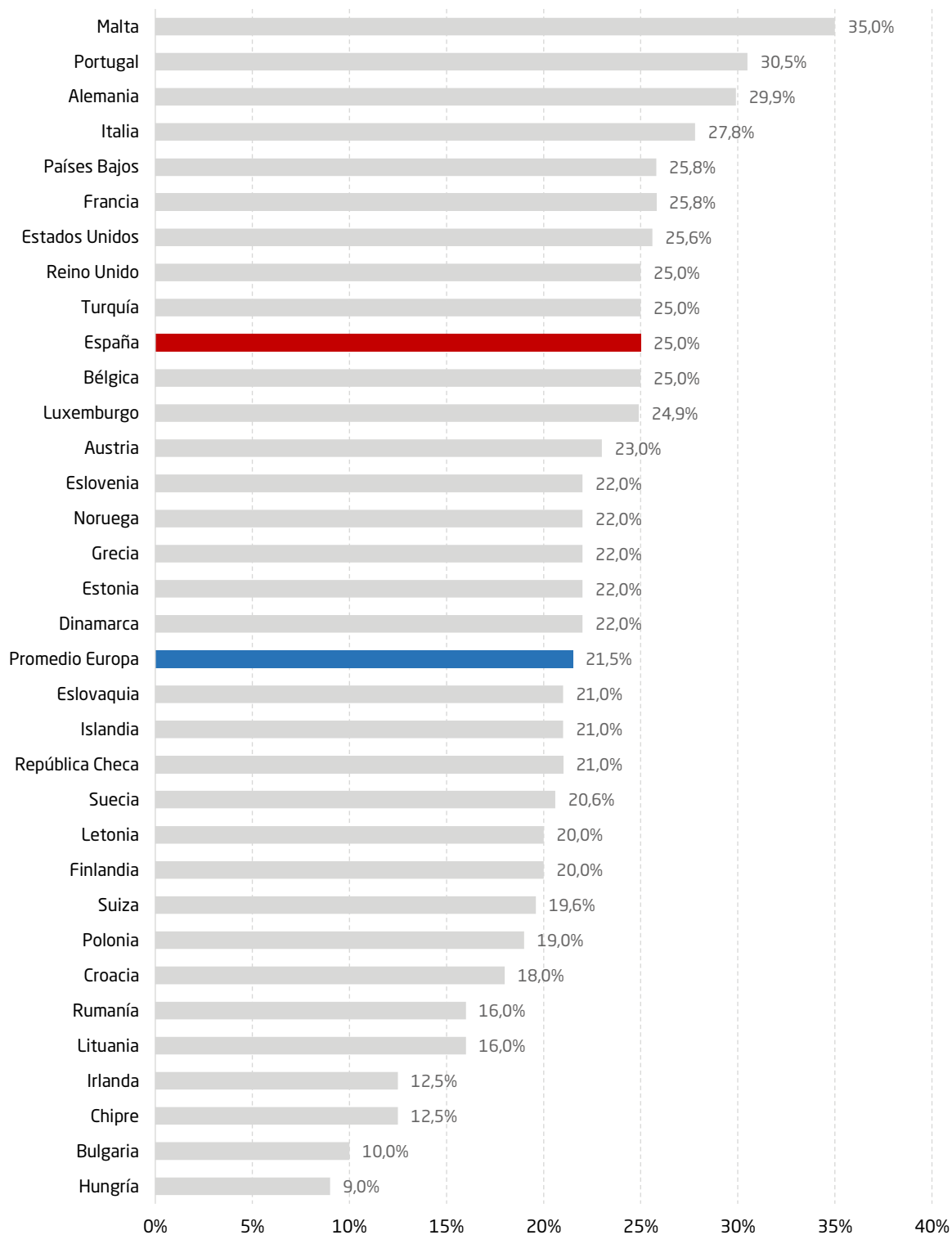
El Gráfico 11 ordena los países europeos según el **tipo estatutario combinado del Impuesto sobre Sociedades**, es decir, el gravamen nominal que incorpora tanto los tipos **centrales como los subcentrales** cuando existen, calculado por la Tax Foundation. Este indicador permite comparar la presión nominal sobre los beneficios empresariales, aunque el impuesto efectivamente soportado depende, también, de la **base imponible** y de otros elementos del diseño tributario. En la parte alta del *ranking* figuran **Malta (35%), Portugal (30,5%), Alemania (29,9%) e Italia (27,8%)**, mientras que en el extremo inferior aparecen **Hungría (9%), Bulgaria (10%), Irlanda (12,5%) y Chipre (12,5%)**.



GRÁFICO 11

Tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades en países de la UE y Estados Unidos

Año 2026



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

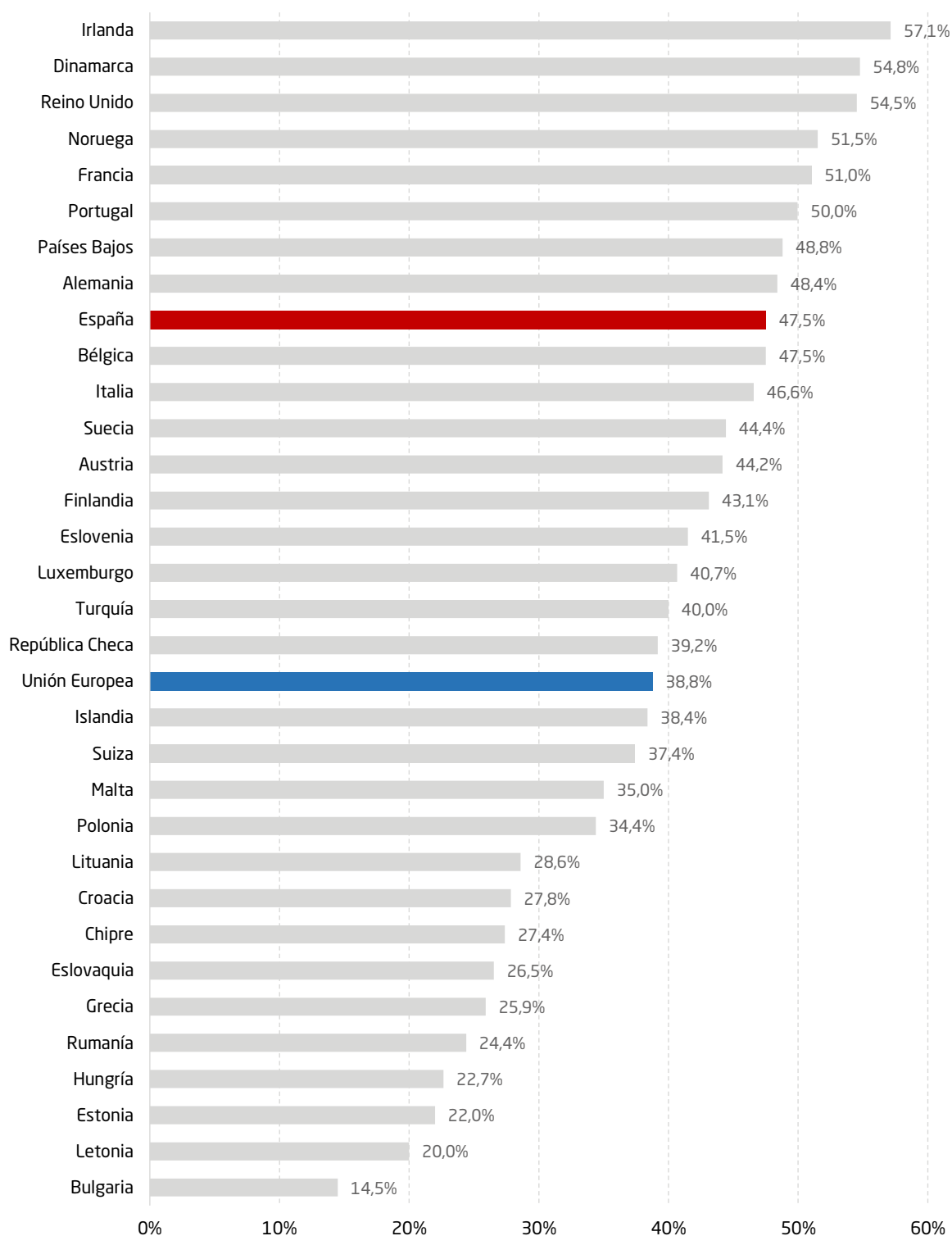
España registra un tipo estatutario combinado del 25%, claramente por encima del **promedio europeo (21,5%)**, con una **diferencia de 3,5 puntos porcentuales**. Además, se sitúa en el grupo de países con tributación nominal relativamente elevada, **al mismo nivel que el Reino Unido, Turquía y Bélgica**, y por encima de economías como Austria (23%), Suecia (20,6%), Polonia (19%) o Suiza (19,6%). La comparación refleja, por tanto, que **España mantiene una posición de presión nominal media-alta en Europa**.

Comparar los países sobre la base, únicamente, del Impuesto sobre Sociedades es una imagen parcial de la carga impositiva. **En España, los beneficios empresariales soportan una doble imposición económica**: primero tributan en el **Impuesto sobre Sociedades** y, posteriormente, **vuelven a gravarse en el IRPF cuando se distribuyen en forma de dividendos**. Por ello, para evaluar, de manera más precisa, la carga fiscal efectiva sobre el capital lo más apropiado es considerar, conjuntamente, ambos niveles de imposición. En España la tributación máxima aplicable a los dividendos en el impuesto sobre la renta se sitúa en el 30%, claramente por encima del 21% de media de la Unión Europea.

Utilizando los datos de la Tax Foundation puede ilustrarse este efecto tomando como referencia un beneficio empresarial inicial de 100 euros. En **España**, tras aplicar **el tipo general del Impuesto sobre Sociedades del 25%**, el **beneficio neto se reduce a 75 euros**. Si posteriormente dicho importe se distribuye íntegramente como dividendo, y se aplica sobre él el tipo marginal máximo del ahorro, del 30%, dejará un rendimiento final neto de 52,5 euros. En consecuencia, **la carga tributaria agregada sobre el beneficio empresarial distribuido puede sufrir un tipo máximo del 47,5%**, como muestra el Gráfico 12.



GRÁFICO 12

La tributación del capital (Impuesto sobre Sociedades y dividendos) en Europa (tipo marginal máximo aplicable)**Año 2025**

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

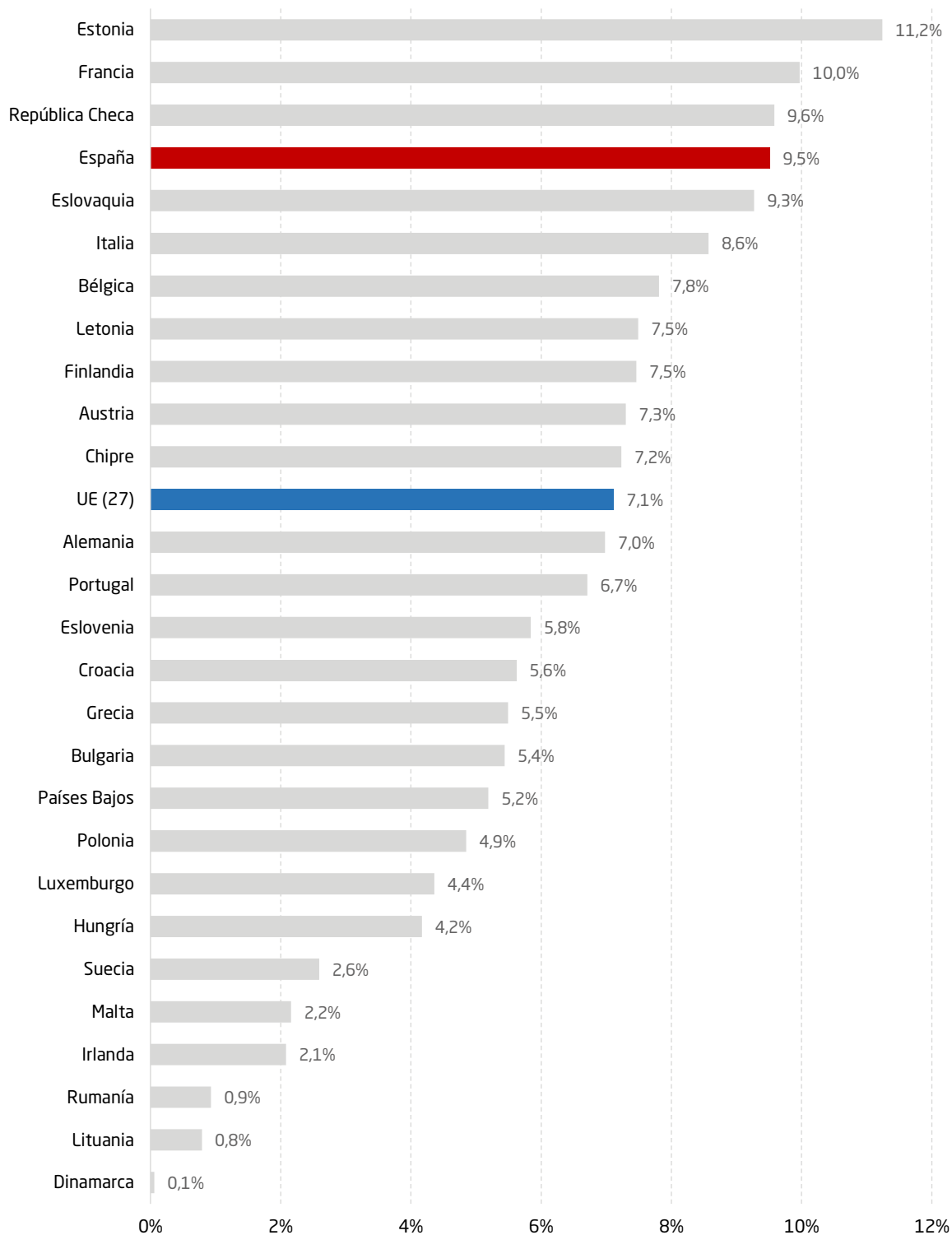
En cuanto a la comparación con el resto de los países de Europa, el Gráfico 12 muestra que **España se sitúa entre los países europeos con mayor carga fiscal combinada sobre los beneficios empresariales distribuidos, alcanzando un tipo efectivo agregado máximo del 47,5%, claramente por encima del promedio europeo (38,8%)**. Esta posición coloca a España en niveles similares a Bélgica y próximos a economías como Alemania o los Países Bajos, aunque todavía por debajo de Irlanda, Dinamarca o el Reino Unido, que encabezan la clasificación con tipos superiores al 54%.

2.3. Cotizaciones sociales a cargo del empresario

Incorporar las **cotizaciones sociales a cargo del empresario** en el análisis de la competitividad fiscal empresarial es esencial porque constituyen una **parte sustancial del coste laboral y, por tanto, influyen directamente en las decisiones de contratación, inversión y localización productiva**. Su peso no solo determina cuánto cuesta emplear trabajo sino también cómo se reparte la carga fiscal entre capital, trabajo y consumo. **Las cotizaciones condicionan la sostenibilidad financiera de los sistemas de protección social, pero también pueden actuar como un factor distorsionante si elevan en exceso el coste empresarial.**



GRÁFICO 13

Peso de las cotizaciones sociales pagadas por el empresario en la UE con relación al PIB**Año 2024**

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

El Gráfico 13 muestra que, **en 2024, España registra unas cotizaciones sociales empresariales equivalentes al 9,5% del PIB**, lo que la sitúa en la **cuarta posición dentro de la UE**. Solo Estonia (11,2%), Francia (10%) y la República Checa (9,6%) presentan un peso superior, mientras que Eslovaquia (9,3%) aparece inmediatamente por detrás. Además, **España supera, claramente, la media de la UE-27 (7,1%), con una diferencia de 2,4 puntos porcentuales del PIB**, lo que confirma que el coste fiscal asociado al empleo recae sobre las empresas españolas con una intensidad superior a la media europea.

La fuerte heterogeneidad entre los países europeos refleja distintos modelos de financiación del Estado del bienestar, pero también tiene implicaciones de competitividad: **cuando las cotizaciones empresariales son elevadas, aumenta el coste del factor trabajo y puede reducirse el margen para contratar, invertir o ganar escala**. Por ello, este indicador resulta clave para valorar el atractivo fiscal relativo de cada economía.

2.4. Contribución fiscal empresarial

Con el fin de recopilar toda la información analizada y utilizando la información proporcionada por la Tax Foundation, se ha elaborado un indicador denominado **contribución fiscal empresarial total**. Este indicador busca cuantificar la carga tributaria que soportan directamente las empresas, incorporando no solo el Impuesto sobre Sociedades y las cotizaciones sociales asumidas por el empleador sino también otros tributos directos, como el IBI o el IAE, e impuestos indirectos, como el IVA o el ITP.

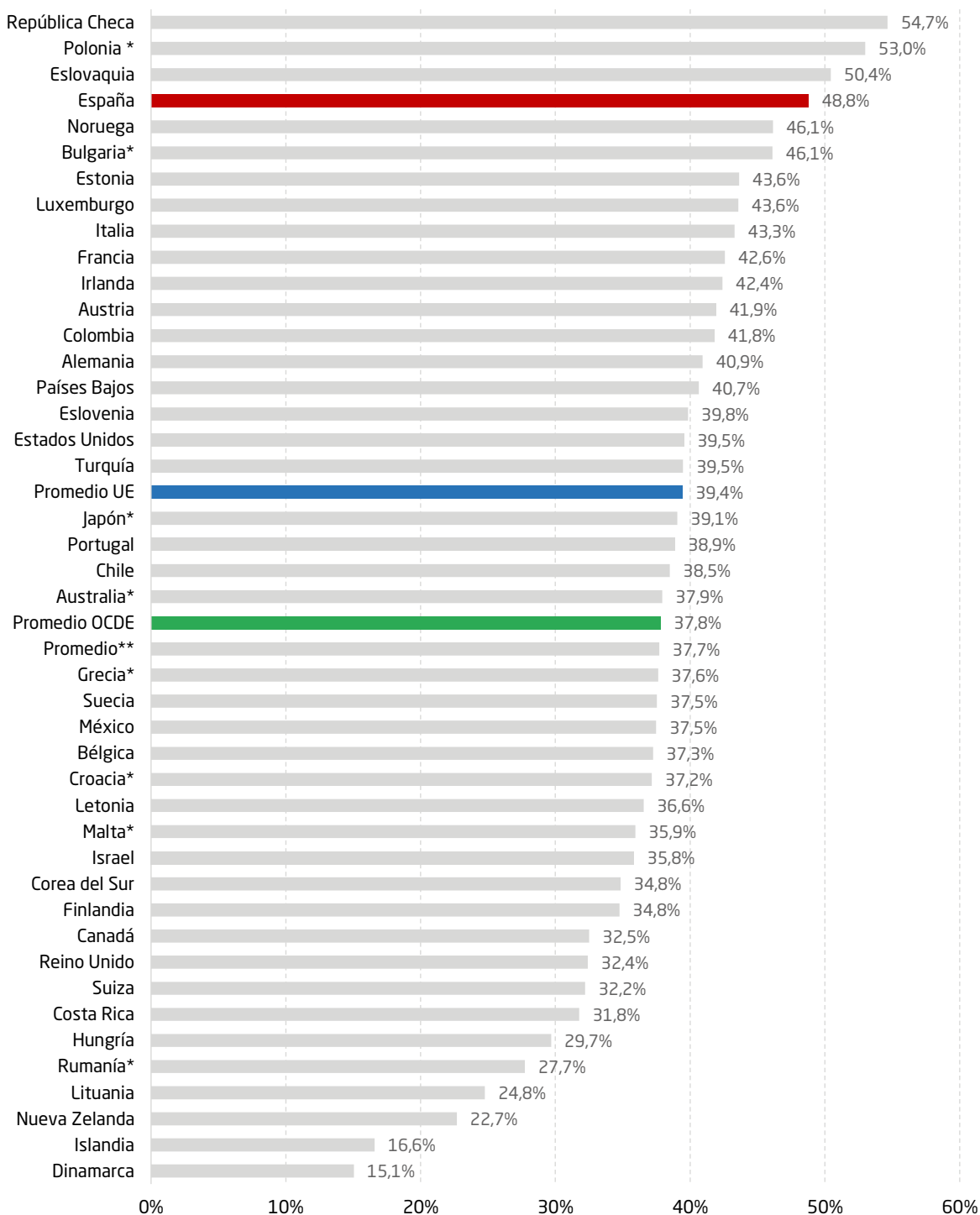
Gracias a esta metodología, es posible evaluar y comparar, de forma homogénea, el peso de la fiscalidad empresarial en las economías más desarrolladas. El Gráfico 14 recoge los resultados de este indicador para los países de la OCDE. De acuerdo con el informe de la Tax Foundation, existen diferencias relevantes entre países en cuanto a la dependencia de la recaudación pública respecto de los impuestos pagados por las empresas. Dentro del conjunto analizado, **el promedio de los países de la OCDE es de 37,8%**, la **República Checa** destaca como la economía con mayor dependencia fiscal del sector empresarial, dado que el **54,7% de su recaudación tributaria total procede de pagos realizados por empresas**.



GRÁFICO 14

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>

En el extremo opuesto, **Dinamarca e Islandia** pueden identificarse como los países con menor dependencia de la tributación empresarial dentro del conjunto analizado, dado que las empresas contribuyen, únicamente, con el **15,1%** y el **16,6%**, respectivamente, de la recaudación fiscal total. En conjunto, **catorce países obtienen más del 40% de sus ingresos tributarios** a partir de pagos realizados, directamente, por el sector empresarial.

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.

3. Coste de cumplimiento de las reglas fiscales

La **complejidad fiscal** es una dimensión esencial de la competitividad tributaria, porque la carga que soportan las empresas no depende solo de cuánto pagan sino también de **cuánto les cuesta cumplir con las obligaciones fiscales**. Un sistema con reglas cambiantes, lenguaje normativo poco claro, procedimientos opacos o interpretaciones inciertas eleva los costes administrativos, incrementa el riesgo de sanciones y resta recursos a la inversión y a la actividad productiva. Precisamente por ello, **el coste de cumplimiento debe formar parte del diagnóstico fiscal, especialmente en economías donde las empresas ya soportan una elevada contribución recaudatoria**.

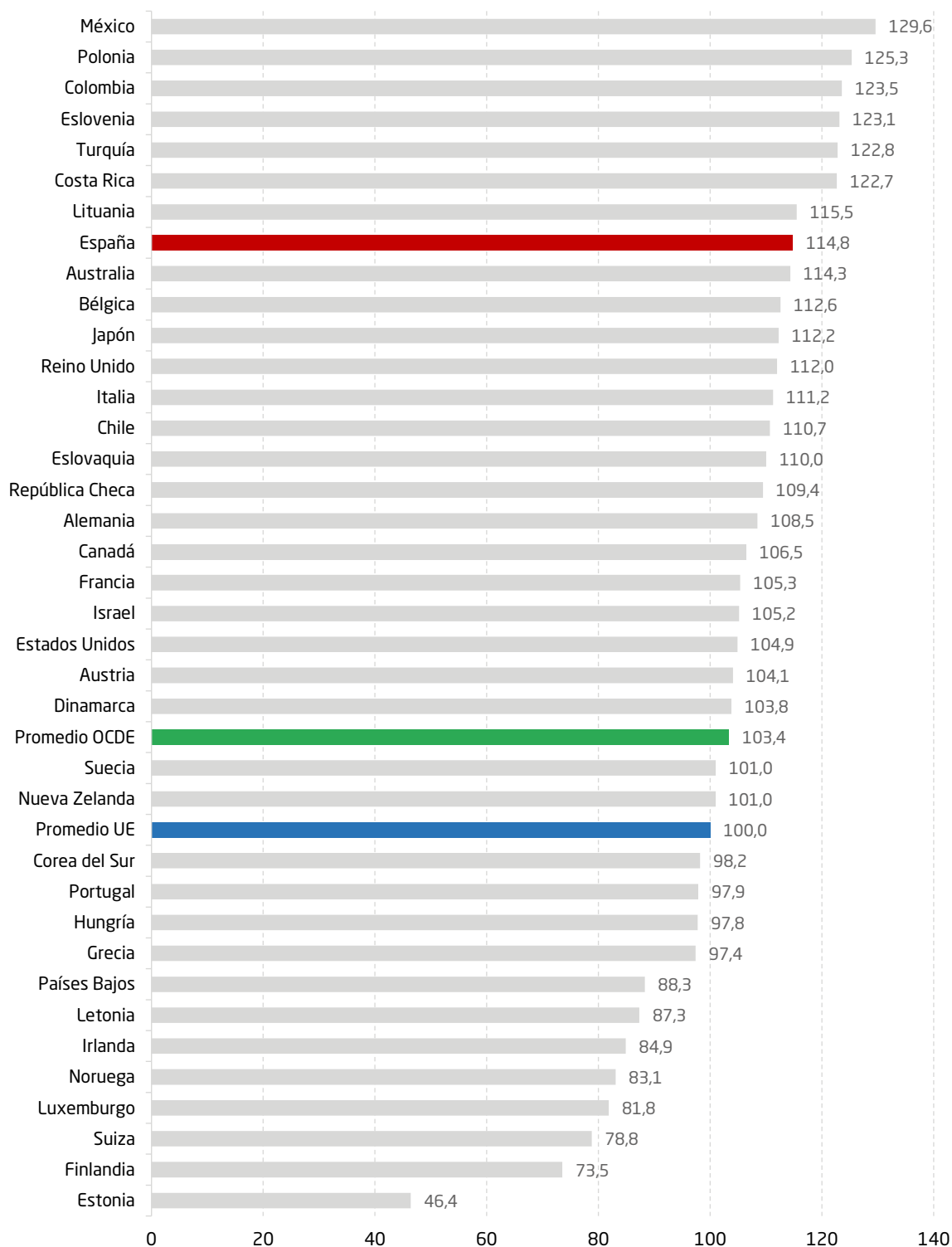
Esta cuestión resulta especialmente relevante para las **pymes**, que componen la mayor parte del tejido empresarial español, que disponen de menos escala y menos recursos para absorber costes de asesoramiento, tiempo administrativo o adaptación tecnológica. El **Tax Complexity Index** mide la **complejidad del Impuesto sobre Sociedades desde la perspectiva de las multinacionales** en una escala de **0 a 1**, combinando dos dimensiones: la complejidad del **tax code** (reglas) y la del **tax framework** (procesos y administración), a partir de encuestas globales a asesores fiscales locales.



GRÁFICO 15

Índice de complejidad fiscal

Año 2024. UE = 100



Nota: Por falta de disponibilidad de datos, no se incluye Islandia.

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

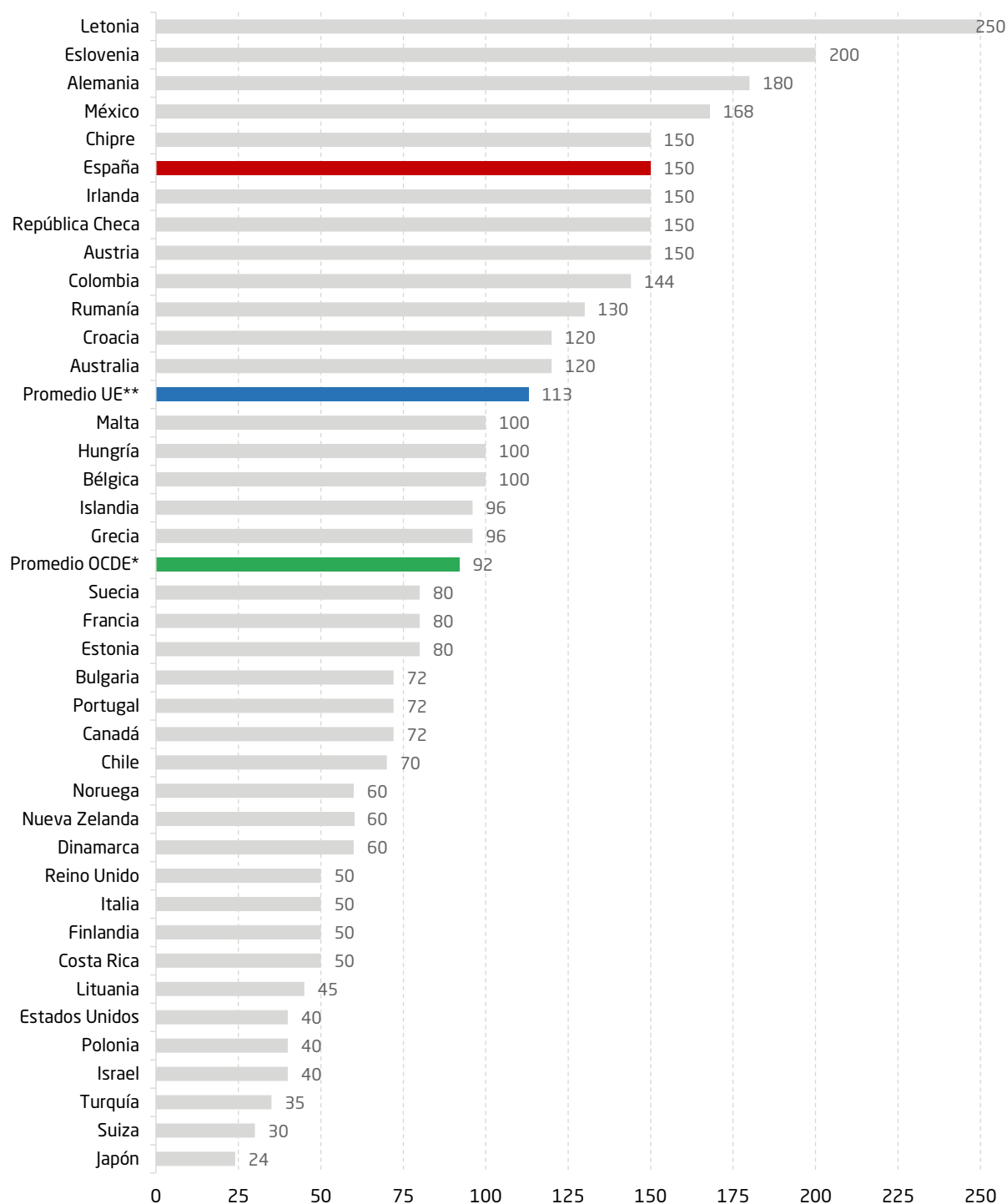
Como muestra el Gráfico 15, en el que el indicador se transformó en un índice de base 100 en el que el promedio de la Unión Europea es el 100, **España registra un Índice de Complejidad Fiscal de 114,8**, situándose casi 15 puntos **por encima del promedio de la UE y también por encima del promedio de la OCDE (103,4)**. Esa posición coloca a España en el grupo de países con sistemas tributarios relativamente más complejos dentro del ámbito comparado, al mismo nivel que Lituania (115,5) y solo por detrás de México (129,6), Polonia (125,3) y de economías como Colombia, Eslovenia, Turquía y Costa Rica (todos alrededor de 123). En consecuencia, **el Gráfico confirma que la desventaja competitiva de España no se limita al nivel de presión fiscal, sino que también alcanza al terreno administrativo y regulatorio.**

Una manifestación concreta de esta mayor complejidad administrativa se observa en el tiempo que las empresas deben dedicar al cumplimiento de sus obligaciones tributarias. Según las **World Bank Enterprise Surveys (WBES)** del Banco Mundial (Gráfico 16), la **mediana de las horas anuales dedicadas por las empresas** a la preparación, presentación y pago de impuestos en España asciende a **150 horas**, frente a las **92 horas** en el promedio de la OCDE y **113 horas** en el promedio de la Unión Europea. Es decir, **se dedica un 32,8% más tiempo que en la Unión Europea y un 63% más que en la OCDE.**

España se sitúa, así, entre los países con mayores costes de cumplimiento del grupo analizado, al mismo nivel que Austria, Irlanda, Chipre y la República Checa, y únicamente por detrás de México (168 horas), Alemania (180 horas), Eslovenia (200 horas) y Letonia (250 horas). En el extremo opuesto se encuentran economías como Japón (24 horas), Suiza (30 horas) o Estados Unidos e Israel (40 horas), donde las cargas administrativas asociadas al sistema tributario son considerablemente menores. Estos resultados son coherentes con la elevada posición de España en los indicadores de complejidad fiscal y sugieren que **la mejora de la competitividad tributaria no depende, únicamente, de la reducción de la presión fiscal sino también de la simplificación normativa, la estabilidad regulatoria y la eficiencia de los procedimientos de gestión y cumplimiento de las obligaciones fiscales.**



GRÁFICO 16

Horas anuales por empresa dedicadas al cumplimiento tributario (mediana)

* Promedio OCDE calculado utilizando el último dato disponible (2023-2025) para los países miembros de la OCDE con información disponible. No se dispone de datos para Corea del Sur, Eslovaquia, Luxemburgo y los Países Bajos.

** Promedio UE calculado utilizando el último dato disponible (2023-2025) para los Estados miembros de la Unión Europea con información disponible. No se dispone de datos para Eslovaquia, Luxemburgo y los Países Bajos.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Formal Sector World Bank Enterprise Surveys (WBES) del Banco Mundial.

4. Conclusiones

El diagnóstico conjunto de los indicadores analizados confirma que **la fiscalidad española presenta un problema de competitividad de carácter estructural**. España no solo se sitúa en posiciones rezagadas en los *rankings* internacionales de competitividad fiscal, sino que, además, **ha empeorado su posición relativa en los últimos años**. En 2025 ocupa **el puesto 34 de 38 países de la OCDE en el Índice de Competitividad Fiscal**, cinco posiciones por debajo de la registrada en 2018, y mantiene una **brecha significativa respecto a la media de la Unión Europea y de la OCDE**. Esta evolución evidencia que el sistema tributario español se ha alejado progresivamente de las mejores prácticas internacionales en términos de neutralidad, simplicidad y capacidad para favorecer la inversión.

El problema español no reside, únicamente, en el nivel de recaudación sino en el diseño del sistema tributario. La presión fiscal normativa se mantiene, claramente, por encima de la media europea, lo que indica que la carga derivada de la configuración legal de los impuestos es más intensa que en el entorno comunitario. Además, **el aumento de la presión fiscal en España entre 2018 y 2024 contrasta con la reducción observada en la media de la UE-27**, consolidando una divergencia que reduce el atractivo relativo de la economía española.

Además, teniendo en cuenta la capacidad económica de los contribuyentes, **España soporta un esfuerzo fiscal superior al promedio europeo, tanto en términos generales como en imposición directa**. Esto significa que, una vez considerado el nivel de renta per cápita, la carga tributaria resulta más gravosa para hogares y empresas que en buena parte de los países de nuestro entorno.

En nuestro país existe margen para mejorar la recaudación sin recurrir a nuevos aumentos de tipos impositivos. El elevado desempleo y el mayor peso de la economía sumergida limitan la capacidad recaudatoria del sistema español. La convergencia hacia los niveles medios europeos en ambas variables permitiría elevar de forma relevante los ingresos públicos, reforzando la sostenibilidad presupuestaria sin incrementar la presión fiscal normativa. Esta vía resulta especialmente importante porque actúa sobre las bases reales de tributación y no sobre el aumento de la carga soportada por quienes ya cumplen.

Desde la perspectiva empresarial el diagnóstico es especialmente preocupante. España presenta una presión fiscal empresarial superior a la media de la Unión Europea tanto en porcentaje de la recaudación total como en porcentaje del PIB y del Excedente Bruto de Explotación. Además, entre 2018 y 2024 la carga fiscal sobre las empresas ha aumentado con más intensidad que en el promedio de la Unión Europea. **Esta situación puede afectar negativamente a la inversión, la creación de empleo, la acumulación de capital y la capacidad de las empresas para ganar tamaño y competir internacionalmente**.

El Impuesto sobre Sociedades y la tributación del capital refuerzan esta pérdida de atractivo. España mantiene un tipo estatutario combinado del 25%, por encima del promedio europeo, y cuando se incorpora la tributación de los dividendos, **la carga fiscal agregada sobre los**



beneficios empresariales distribuidos alcanza el 47,5%. Esta doble imposición sitúa a España entre los países europeos con mayor gravamen sobre el capital empresarial, lo que puede **reducir los incentivos al ahorro, a la inversión productiva y a la atracción de proyectos empresariales de mayor valor añadido.**

A ello se suma el elevado peso de las **cotizaciones sociales a cargo del empresario**, que en España representan el **9,5% del PIB frente al 7,1% de media en la UE-27.** Esta diferencia encarece el factor trabajo y puede limitar la contratación, especialmente en un tejido productivo dominado por pymes con menor capacidad financiera. En un contexto en el que España necesita elevar su productividad, reducir el desempleo estructural y reforzar la inversión privada, el coste fiscal asociado al empleo constituye una restricción competitiva relevante.

La complejidad normativa constituye otro elemento central del diagnóstico. La desventaja competitiva española no se limita a cuánto se paga sino también a cuánto cuesta cumplir. **España registra un índice de complejidad fiscal superior a la media de la Unión Europea y de la OCDE,** lo que implica mayores costes administrativos, más incertidumbre y una mayor necesidad de recursos destinados al cumplimiento tributario. Este factor resulta especialmente gravoso para las pymes, que disponen de menos escala para absorber costes regulatorios y administrativos.

En conjunto, **es necesario reorientar la política fiscal española hacia un modelo más competitivo, estable y neutral.** La mejora del sistema tributario no debería basarse, únicamente, en elevar la recaudación mediante mayores tipos o nuevas figuras impositivas, sino en **ampliar bases, reducir distorsiones, simplificar obligaciones, mejorar la seguridad jurídica y reforzar la lucha contra el desempleo y la economía sumergida.** Un sistema fiscal más sencillo y predecible permitiría compatibilizar suficiencia recaudatoria con mayores incentivos a invertir, contratar, innovar y crecer.



Turismo e IVA reducido. Argumentos económicos frente a la propuesta de equiparar la fiscalidad indirecta de hoteles y restaurantes al tipo general

FERNANDO PINTO HERNÁNDEZ

Profesor Titular de Economía Aplicada
Universidad Rey Juan Carlos

RESUMEN

En el marco del paquete de primavera del Semestre Europeo 2026, la Comisión Europea ha recomendado a España revisar el tipo reducido de IVA del 10% que se aplica a hoteles y restaurantes para elevarlo hasta el tipo general del 21%. El argumento es doble. Por una parte, el coste recaudatorio, que la Comisión cifra en torno al 0,4% del PIB (unos 7.000 millones de euros anuales), y por otra, un supuesto efecto redistributivo limitado. Este artículo sostiene, con datos oficiales y la evidencia empírica disponible, que tal equiparación sería un error de política económica.

El turismo no es un sector cualquiera. Según la Cuenta Satélite del Turismo de España (INE), la actividad turística alcanzó los 200.699 millones de euros en 2024, el 12,6% del PIB, y sostuvo 2,77 millones de puestos de trabajo, el 12,3% del empleo total. Es, además, la principal exportación de servicios del país, pues el saldo turístico de la balanza de pagos ascendió a 68.400 millones de euros en 2024, un máximo histórico que constituye el principal sostén del sector exterior español. Los datos de cierre de 2025 confirman la tendencia: España recibió 96,8 millones de turistas internacionales, la cifra más alta de la serie histórica, que gastaron 134.712 millones de euros, un 6,8% más que en 2024. Gravar con más dureza una actividad exportadora de esta magnitud contradice la lógica fiscal más elemental.

Los argumentos que se desarrollan en las páginas siguientes son los siguientes.

- El IVA del turismo grava, en la práctica, una exportación. El turismo receptor es, a efectos económicos, una exportación de servicios que se consume en territorio nacional. Encarecerla mediante impuestos indirectos equivale a aplicar un arancel a nuestras propias ventas al exterior, justo lo contrario de lo que aconseja la teoría del comercio.
- La demanda turística es muy sensible al precio. Las estimaciones disponibles sitúan la elasticidad-precio de la demanda internacional hacia España en valores elevados, y la elasticidad cruzada respecto a los destinos competidores es positiva y significativa. Una subida de precios desplazaría visitantes hacia Grecia, Italia, Croacia, Turquía o el norte de África.



- Los márgenes del sector son estrechos. El margen neto típico de la restauración se mueve entre el 3% y el 10%, y el Anuario 2025 de Hostelería de España ya documenta una caída de la rentabilidad del 0,9% en restauración por el alza de costes y la presión regulatoria. Un salto de once puntos de IVA no podría absorberse sin trasladar precios, cerrar establecimientos o destruir empleo.
- El precedente histórico es claro. Portugal subió el IVA de la restauración del 13% al 23% en 2012; el resultado fue cierre de establecimientos, destrucción de empleo y caída de la recaudación, hasta el punto de que el propio Estado revirtió la medida al 13% en 2016. Irlanda repitió el mismo patrón con su tipo del 9%, y Alemania, lejos de subirlo, ha fijado de forma permanente el 7% para la restauración desde enero de 2026.
- El sector es intensivo en trabajo. Cada euro de actividad turística genera más empleo y más cotizaciones sociales que la media de la economía. Penalizar fiscalmente al sector tiene un coste laboral y recaudatorio indirecto que los análisis estáticos rara vez contabilizan.

La conclusión es que el tipo reducido no es un privilegio fiscal injustificado, sino un instrumento coherente con la naturaleza exportadora, intensiva en empleo y muy competitiva del turismo español. Su eliminación pondría en riesgo ingresos, empleo y posición competitiva a cambio de una recaudación adicional que la experiencia comparada sugiere que, en buena medida, no llegaría a materializarse.



1. Introducción y planteamiento del problema

El 3 de junio de 2026, en el documento de recomendaciones específicas por país del Semestre Europeo, **la Comisión Europea instó al Gobierno de España a revisar los tipos reducidos de IVA aplicados a hoteles y restaurantes, hoy fijados en el 10%, y a elevarlos hasta el tipo general del 21%**. La Comisión apoya su recomendación en tres ideas: que España presenta una de las mayores brechas de política de IVA de la Unión, que el coste de mantener ese tipo reducido equivale a alrededor del 0,4% del PIB (unos 7.000 millones de euros anuales) y que su efecto redistributivo sería limitado, al beneficiar, en mayor medida, a las rentas altas.

Conviene precisar, de entrada, el alcance jurídico de esa recomendación. No se trata de una norma ni de una directiva vinculante. La Comisión no puede modificar, por sí sola, la Ley 37/1992 del IVA, puesto que la competencia es exclusivamente nacional. **Estamos ante una recomendación de gobernanza económica**, de modo que existe un margen pleno para el debate técnico y político sobre su conveniencia. Este trabajo se sitúa, precisamente, en ese debate y aporta los argumentos económicos que desaconsejan seguir la recomendación.

El punto de partida normativo es claro y estable. Conforme al artículo 91.Uno.2.2.º de la Ley 37/1992 del IVA, los servicios de hostelería, acampamento y balneario, los de restaurantes y, en general, el suministro de comidas y bebidas para consumir en el acto tributan al tipo reducido del 10%. Este tratamiento no es una anomalía española. Es la norma habitual en los grandes destinos turísticos europeos, como se documenta más adelante.

La tesis de este artículo es que **la equiparación al tipo general sería un error de política económica**. No porque la consolidación fiscal no sea un objetivo legítimo, que lo es, sino porque **el instrumento elegido recae sobre un sector de características muy particulares: exportador, intensivo en trabajo, de márgenes estrechos, muy sensible al precio y sometido a una competencia internacional directa**. En estas condiciones, la subida del impuesto produce efectos contrarios a los pretendidos, porque erosiona la base imponible que dice querer ampliar.

1.1. El peso del turismo en la economía española

Antes de evaluar los efectos de una subida conviene dimensionar lo que está en juego. Los datos más recientes de la Cuenta Satélite del Turismo de España (INE, serie 2021-2024) y de la balanza de pagos del Banco de España dibujan un sector de importancia sistémica.

Conviene subrayar dos rasgos. En primer lugar, **el PIB turístico creció, en 2024, por encima del conjunto de la economía** (la demanda final turística avanzó un 8,2% frente al 6,4% del PIB), de modo que el turismo sigue actuando como motor diferencial del crecimiento. En segundo lugar, **el peso del empleo (12,3%) queda ligeramente por debajo del peso en el PIB (12,6%) en la Cuenta Satélite, pero el dato de afiliación a la Seguridad Social, que supera el 13% del total nacional en los meses de mayor actividad, evidencia la intensidad laboral del sector**. Sobre esos dos rasgos, exportación y empleo, se articula el grueso de la argumentación que sigue.



Indicador (2024)	Valor	Referencia
PIB turístico	200.699 M €	12,6% del PIB
Empleo en ramas turísticas	2,77 millones	12,3% del empleo total
Demanda final turística (variación)	+8,2%	frente a +6,4% del PIB total
Ingresos por turismo extranjero	98.397 M €	+15,9% interanual
Saldo turístico (balanza de pagos)	68.400 M €	máximo histórico
Afiliados a la Seguridad Social (dic. 2025)	2,75 millones	récord de la serie

Fuente: Elaboración propia a partir del INE (Cuenta Satélite del Turismo), el Banco de España (Balanza de Pagos) y el Ministerio de Industria y Turismo (Turespaña). Datos de cierre de 2024 y de diciembre de 2025.

2. El turismo es, en términos económicos, una exportación

El argumento más sólido contra la subida del IVA turístico es de naturaleza conceptual y suele pasarse por alto en el debate. **El turismo receptor es una exportación.** Cuando un visitante británico, alemán o estadounidense paga una noche de hotel o una comida en España, está adquiriendo un servicio español que se abona con divisas y que computa como exportación en la balanza de pagos. La única diferencia con una exportación de mercancías es que, en lugar de enviar el producto al cliente, es el cliente quien se desplaza al producto.

Esta naturaleza exportadora tiene una consecuencia fiscal de primer orden. **El principio de tributación en destino que rige el IVA en el comercio internacional implica que las exportaciones de bienes se gravan al tipo cero:** el bien se desgrava al salir y tributa en el país de consumo. **El turismo, en cambio, no puede acogerse a ese mecanismo, porque el consumo se materializa físicamente en territorio español. El resultado es una asimetría.** Mientras que un automóvil o un alimento exportado sale del país sin IVA español, el servicio turístico exportado soporta el IVA doméstico íntegro. Visto así, **el tipo reducido del 10% no es un privilegio, sino una corrección parcial de esa asimetría que evita penalizar en exceso una de nuestras principales partidas exportadoras.**

La relevancia de esa partida es considerable. Como muestra el cuadro anterior, **el saldo turístico alcanzó los 68.400 millones de euros en 2024**, un 16,4% más que el año anterior y un 47,6% por encima del nivel previo a la pandemia. **Ese saldo es el que sostiene el superávit de la balanza por cuenta corriente española, situado en torno al 3% del PIB en 2024, y con él la capacidad de financiación de la economía y la contención de la deuda externa.** El superávit turístico actúa, en la práctica, como un colchón del sector exterior: permite acumular excedentes frente al resto del mundo y reducir la vulnerabilidad financiera heredada de la crisis.

Encarecer el turismo mediante un alza del IVA equivale, por tanto, a gravar nuestras propias exportaciones. Ningún país que entienda la composición de su balanza de pagos aplica, de manera voluntaria, un sobrecoste fiscal a su principal sector exportador de servicios.

Hacerlo significaría debilitar, de forma deliberada, la partida que más contribuye a equilibrar las cuentas exteriores, justo en un contexto de elevada deuda pública y necesidad de financiación. Conviene recordar que el turismo exporta, además, sin coste de transporte ni aranceles, y que su capacidad de arrastre sobre el resto de la economía es elevada: el gasto del visitante se reparte entre alojamiento, restauración, comercio, transporte y ocio, de modo que el daño de una subida no se confina a la hostelería, sino que se propaga por toda la cadena de valor.

2.1. La competencia internacional fija el precio

A diferencia de otros sectores orientados al mercado interno, **el turismo opera en un mercado internacional muy competitivo**. El visitante potencial compara España con un abanico amplio de destinos sustitutivos, como Grecia, Italia, Croacia, Portugal, Turquía, Egipto o Marruecos, y su decisión depende del precio relativo. Eso significa que **el sector tiene una capacidad muy limitada para trasladar al cliente una subida de impuestos sin perder cuota de mercado**.

La evidencia reciente confirma que **la moderación de precios ha sido una palanca competitiva clave para España**. Entre 2019 y 2024, los precios turísticos españoles aumentaron un 22,3%, por debajo de Grecia (23,5%), Francia (35,1%) o Croacia (44,8%). **Esa contención relativa explica buena parte del extraordinario comportamiento del turismo español en ese periodo**: mientras las llegadas internacionales globales descendían en torno al 2%, las llegadas a España aumentaban un 10%. Una subida del IVA de once puntos pulverizaría esa ventaja en precios de un solo golpe.

3. Elasticidades de la demanda: por qué la subida no recauda lo que promete

El argumento recaudatorio de la Comisión, esos 7.000 millones adicionales, descansa en un supuesto implícito que la evidencia desmiente: que la cantidad demandada no reacciona al precio. En realidad, **la demanda turística es notablemente elástica, y esa elasticidad determina que una parte sustancial de la recaudación esperada nunca llegue a materializarse, porque la base imponible se contrae al subir el tipo**.

3.1. Elasticidad-precio y elasticidad cruzada

Las estimaciones más recientes para el conjunto de la demanda turística internacional hacia España apuntan a una elevada sensibilidad al precio. Un ejercicio de CaixaBank Research estima la elasticidad-precio de la demanda turística internacional en España en torno a -1,9, lo que implica que **un encarecimiento del 1% reduciría las llegadas en cerca del 1,9%**. La misma fuente sitúa la elasticidad cruzada respecto a los precios de los destinos competidores en +1,1: **cuando los competidores se encarecen, España gana visitantes; cuando España se encarece en términos relativos, los pierde**.



La literatura académica matiza estos valores agregados con estimaciones más prudentes para determinados segmentos y horizontes temporales. En el corto plazo, los trabajos sobre España y Baleares sitúan la elasticidad-precio en valores cercanos o incluso inferiores a la unidad. Ahora bien, todos coinciden en un punto esencial: **la demanda turística responde, de manera apreciable, al precio, y la respuesta es mayor cuanto más largo es el horizonte temporal y más sensible al coste es el segmento de visitantes**. Los estudios microeconómicos sobre reservas hoteleras confirman, además, que ciertos segmentos (estancias cortas, viajeros que reservan a última hora, alojamiento sin servicios adicionales o mercados de proximidad) presentan elasticidades claramente superiores a la unidad, lo que los hace especialmente vulnerables a un encarecimiento fiscal.

Concepto	Elasticidad estimada	Interpretación
Elasticidad-renta (demanda internacional)	+1,7	El turismo es un bien de lujo: crece más que la renta
Elasticidad-precio (demanda internacional)	en torno a -1,9	Subir precios reduce llegadas más que proporcionalmente
Elasticidad cruzada (frente a competidores)	+1,1	Si suben los precios en España, la demanda se va a otros destinos
Segmentos sensibles (estancia corta, última hora)	superior a -1,5	Demanda muy elástica, alto riesgo de fuga

Fuente: Elaboración propia a partir de Heymann (2025) para las elasticidades agregadas y de la literatura empírica sobre demanda turística en España y Baleares [Rosselló y Sansó (2017); Pérez-Ricardo y García-Mestanza, (2025)]. Los valores agregados y los de segmento no son directamente comparables, pero ilustran el orden de magnitud de la respuesta de la demanda.

Conviene una cautela metodológica sobre la lectura de estos parámetros. Las elasticidades disponibles proceden de diseños heterogéneos, ecuaciones de demanda con variables instrumentales, modelos de gravedad bilateral, sistemas de demanda casi ideales (AIDS) y, más recientemente, estimaciones a partir de microdatos de reservas, que difieren en la definición del precio (tipo de cambio real, índices de precios al consumo del destino, precios hoteleros efectivos) y en el horizonte considerado. Por ese motivo no son agregables sin más, y en este trabajo se utilizan como cotas que delimitan un rango plausible, no como un parámetro estructural único. La conclusión relevante para la política fiscal es robusta a esa heterogeneidad: **incluso en el extremo inferior del rango, con elasticidades en el entorno de la unidad, el encarecimiento del 9% asociado a la subida del IVA basta para que la pérdida de base imponible neutralice buena parte de la ganancia recaudatoria**. El argumento no descansa, por tanto, en el valor central más elevado, sino en que toda la distribución de estimaciones creíbles se sitúa en la región en la que subir el tipo deja de ser eficiente.

La combinación de una elasticidad-precio elevada y una elasticidad cruzada positiva resta fundamento al argumento recaudatorio. Significa que **una subida del IVA no solo reduciría el consumo turístico total, sino que transferiría cuota de mercado directamente a los destinos competidores**. El visitante marginal no deja de viajar: viaja a otro país. España soportaría la pérdida de actividad, empleo y divisas, mientras Grecia, Italia o Turquía capturarían la demanda desplazada.

3.2. La relación entre tipo y recaudación

El razonamiento anterior puede formularse en términos de la relación entre el tipo impositivo y la recaudación. **Cuando la base imponible es elástica, existe un tramo en el que subir el tipo reduce la recaudación, porque la contracción de la base más que compensa el aumento del tipo.** La experiencia portuguesa, que se examina más adelante, ofrece una verificación empírica de este fenómeno: la subida del IVA de la restauración no aumentó los ingresos esperados, sino que los redujo. El supuesto de recaudación estática de 7.000 millones ignora por completo esta dinámica.

Un cálculo sencillo ilustra el orden de magnitud del problema. **Trasladar el tipo del 10% al 21% supone encarecer el servicio en algo más de un 9% para el consumidor final si la empresa repercute toda la subida.** Con una elasticidad-precio prudente de la unidad, esa subida bastaría para reducir la demanda en una proporción equivalente; con las elasticidades agregadas más elevadas de la sección anterior, la contracción sería mayor. Aplicado a una demanda turística internacional que, en 2025, movió 134.712 millones de euros, incluso una caída moderada del 4% al 5% del gasto equivale a perder entre 5.000 y 7.000 millones de euros de actividad, una cifra del mismo orden que la recaudación adicional que la Comisión espera obtener. El resultado neto sería, en el mejor de los casos, un juego de suma casi nula en ingresos, pero con un saldo claramente negativo en empleo, tejido empresarial y posición competitiva.

Conviene formalizar algo más este razonamiento para precisar bajo qué condiciones la subida recauda y bajo cuáles no. Si se denomina t al tipo impositivo, B a la base imponible (el gasto antes de impuestos) y ϵ a la elasticidad-precio de la demanda (en valor absoluto), la recaudación es $R = t \cdot B(p)$, donde el precio final p incorpora el impuesto. Derivando, el incremento de recaudación ante una subida del tipo es positivo solo mientras la elasticidad efectiva del gasto respecto al tipo se mantenga por debajo de la unidad; superado ese umbral, la contracción de la base más que compensa el mayor tipo y la recaudación cae. Con un tipo de partida del 10% y una traslación completa, el paso al 21% eleva el precio final en torno a un 9,1% $((1,21/1,10) - 1)$. Una elasticidad-precio del gasto de tan solo 0,5 implica ya una erosión de la base del orden del 4,5%; una elasticidad unitaria, del 9%; y una elasticidad de 1,5, coherente con los segmentos más sensibles, una contracción del 13% al 14%. La recaudación adicional neta es, por tanto, el producto de dos términos de signo contrario, y su saldo depende, críticamente, de un parámetro, la elasticidad, que la estimación estática de la Comisión fija, implícitamente, en cero.

El siguiente cuadro traduce esta lógica a cifras concretas. Bajo el supuesto de traslación completa del impuesto al precio y partiendo del gasto turístico internacional de 134.712 millones de euros de 2025, recoge la contracción de la base y la recaudación adicional neta resultante para distintos valores de la elasticidad-precio. El ejercicio es deliberadamente conservador, pues no incorpora ni la sustitución hacia destinos competidores que capta la elasticidad cruzada ni los efectos de segunda ronda sobre empleo y cotizaciones que se analizan más adelante; aun así, ilustra cómo **la ganancia recaudatoria se desvanece a medida que la respuesta de la demanda se aproxima a la unidad.**



Elasticidad-precio (ϵ)	Caída de la base	Gasto perdido (M €)	Recaudación neta estimada
0,5	-4,5%	~6.100	Positiva pero reducida
1,0	-9,1%	~12.300	Prácticamente nula
1,5	-13,6%	~18.300	Negativa (efecto Laffer)

Fuente: Elaboración propia. Simulación estática de equilibrio parcial sobre el gasto turístico internacional de 2025 (134.712 M €, Egatur-INE), con traslación completa del impuesto al precio y elasticidad-precio constante. La columna de recaudación neta es ilustrativa y no incorpora la sustitución hacia destinos competidores ni los efectos de segunda ronda sobre empleo y cotizaciones, que reforzarían el signo negativo. Los valores deben interpretarse como órdenes de magnitud, no como una previsión puntual.

4. Márgenes estrechos: la subida no la absorbe la empresa, la paga el empleo

Un argumento recurrente a favor de la subida sostiene que las empresas turísticas podrían absorber el incremento del IVA reduciendo sus márgenes, sin trasladarlo al cliente. Este razonamiento desconoce la estructura económica real del sector. **La hostelería y la restauración operan con márgenes netos estrechos, incompatibles con la absorción de un salto fiscal de la magnitud propuesta.**

Los datos sectoriales son claros. El margen neto típico de un restaurante de servicio completo se sitúa entre el 3% y el 10% de la facturación, y el de bares y cafeterías rara vez supera el 10% o el 15%. En estos negocios, los dos grandes capítulos de coste, aprovisionamientos y personal (el llamado *prime cost*), absorben, de manera habitual, entre el 55% y el 65% de la facturación, y dejan un resto muy ajustado para cubrir alquiler, suministros, amortizaciones, impuestos y beneficio. Pensar que un establecimiento con un margen neto del 5% puede absorber once puntos adicionales de IVA es, sencillamente, aritméticamente imposible.

La situación, además, se ha deteriorado. **El Anuario 2025 de Hostelería de España documenta que, pese al crecimiento de la facturación, la rentabilidad de la restauración cayó un 0,9% en 2025, lastrada por el incremento de los costes operativos, la presión regulatoria y el aumento de la fiscalidad.** La propia patronal advierte de que muchas empresas se encuentran ya en una situación de vulnerabilidad. El Observatorio de Márgenes Empresariales de la Agencia Tributaria, por su parte, ha documentado que el 20% de las empresas de menor tamaño registró resultados de explotación negativos. **Son, precisamente, los pequeños establecimientos, mayoritarios en la hostelería, los que menos capacidad tienen de resistir un choque fiscal.**

Ante esta estructura de márgenes, **una subida del IVA del 10% al 21% solo admite tres vías de ajuste, y las tres son perjudiciales.**

- **Trasladar el incremento al precio final.** Dada la elasticidad-precio del sector, esto provocaría una caída de la demanda y un desplazamiento hacia los destinos competidores, con la consiguiente pérdida de actividad y empleo.

- **Absorber el incremento reduciendo márgenes.** Es inviable de forma generalizada con márgenes netos del 3% al 10%, y conduciría, directamente, a pérdidas y al cierre de los establecimientos menos capitalizados.
- **Reducir costes, esencialmente laborales.** La principal partida ajustable a corto plazo es el empleo, de modo que la subida se pagaría, en buena medida, con destrucción de puestos de trabajo y precarización.

En los tres escenarios el resultado es negativo para la economía y para el empleo. No existe una vía indolora. La idea de que el coste lo asuma, en silencio, el empresario, sin consecuencias sobre precios, actividad o empleo, carece de fundamento empírico.

4.1. Un gravamen que se superpone a otras figuras: el problema de la imposición acumulativa

El análisis del impacto de la subida queda incompleto si se examina el IVA de forma aislada, como si fuera el único tributo que recae sobre la actividad. No lo es. **El servicio turístico soporta, hoy, una imposición marcadamente acumulativa, en la que el IVA estatal convive con un entramado creciente de tasas y gravámenes de los niveles autonómico y local. A las tasas turísticas o impuestos sobre estancias, ya vigentes o en estudio en varias comunidades autónomas y municipios, se suman las tasas locales por terrazas y ocupación de vía pública, los recargos sobre residuos y otros costes regulatorios de naturaleza cuasifiscal.** El visitante y el establecimiento no se enfrentan, por tanto, a un único tipo del 10%, sino a la suma de ese tipo y de un conjunto de figuras que gravan, reiteradamente, la misma base.

Esta superposición tiene dos consecuencias que agravan el diagnóstico de los apartados anteriores. En primer lugar, **eleva la carga fiscal efectiva sobre el servicio muy por encima del tipo nominal del IVA**, de modo que el precio relevante para la decisión del visitante —y, por tanto, para la elasticidad analizada en la sección 3— ya incorpora esos gravámenes adicionales. **Añadir once puntos de IVA sobre una base que, en muchos territorios, soporta ya tasas específicas no produce un encarecimiento marginal, sino que se acumula sobre un nivel de partida elevado, lo que sitúa al servicio en el tramo más sensible de la curva de demanda.** En segundo lugar, **ese solapamiento implica que el coste recaudatorio del tipo reducido que estima la Comisión está sobrevalorado en términos netos:** una parte de la capacidad fiscal del sector ya está siendo aprovechada por otras administraciones, de manera que el supuesto margen de recaudación adicional del Estado es, en la práctica, menor de lo que sugiere un cálculo que ignora la fiscalidad autonómica y local concurrente.

Conviene añadir, además, una consideración de teoría de la imposición óptima que rara vez aparece en el debate. Un tipo impositivo elevado se justifica, en el marco pigouviano, cuando el consumo gravado genera externalidades negativas que el impuesto contribuye a corregir, como ocurre con el tabaco, el alcohol o las emisiones contaminantes. No es este el caso. **El consumo de servicios de hostelería y restauración** no genera externalidades negativas que un IVA



al tipo general venga a internalizar; antes al contrario, **se trata de una actividad con externalidades mayoritariamente positivas, en forma de empleo distribuido por el territorio, cohesión social, vertebración del medio rural y proyección internacional de la imagen del país.** Elevar el tipo no corrige ninguna distorsión: simplemente encarece una actividad benéfica. La subida carece, por tanto, de la justificación correctora que ampara los tipos elevados sobre los consumos nocivos, y se sostiene, únicamente, en un objetivo recaudatorio que, como se ha mostrado, la propia respuesta de la demanda frustra en buena medida.

5. Un sector intensivo en trabajo: empleo y cotizaciones sociales

El turismo es uno de los sectores más intensivos en factor trabajo de la economía española. Su productividad descansa más en el empleo que en el capital, lo que tiene una implicación fiscal que, con frecuencia, se olvida: cada euro de actividad turística genera más empleo, y, por tanto, más cotizaciones sociales y más IRPF, que la media de la economía. **Penalizar fiscalmente la actividad tiene, en consecuencia, un coste recaudatorio indirecto por la vía del empleo que los análisis estáticos rara vez incorporan.**

Las cifras de afiliación lo confirman. **A cierre de 2025, las ramas características del turismo sostenían 2,75 millones de afiliados a la Seguridad Social, un máximo histórico, y en los meses de mayor actividad el empleo turístico supera el 13,5% del total nacional.** Se trata, además, de empleo distribuido por todo el territorio, con fuerte presencia en zonas con menos alternativas productivas, lo que le añade un valor de cohesión territorial.

La consecuencia es directa. **Si una subida del IVA contrae la actividad y obliga a ajustar plantillas, el efecto no se limita a una menor recaudación por IVA: se traduce, también, en menores cotizaciones sociales, menor recaudación por IRPF y mayor gasto en prestaciones por desempleo.** El análisis multisectorial de tipo *input-output*, habitual en la evaluación de impacto económico, muestra que las pérdidas de actividad en sectores intensivos en trabajo se propagan al conjunto de la economía a través de los eslabonamientos productivos y amplifican el impacto inicial mediante efectos indirectos e inducidos. **Un análisis riguroso del coste neto de la medida debería descontar estos efectos de segunda ronda, que erosionan, y pueden llegar a anular, la recaudación adicional pretendida.**

La magnitud de esa amplificación no es menor. La Cuenta Satélite del Turismo y los estudios de impacto basados en las tablas *input-output* del INE sitúan el multiplicador de producción del turismo español en valores en torno a 1,8, lo que significa que **cada euro de demanda final turística que se pierde arrastra cerca de otros 0,8 euros de actividad en el resto de las ramas proveedoras** (agroalimentación, transporte, comercio, energía, servicios a empresas). **En términos de empleo, el multiplicador estimado se mueve en el rango de 1,5 a 1,7 empleos totales por cada empleo directo del sector.** Aplicando el extremo prudente de la simulación anterior, una pérdida de gasto de entre 6.000 y 12.000 millones de euros no se traduciría solo en una contracción directa de la hostelería, sino en una merma de producción agregada del orden de



10.000 a 20.000 millones una vez computados los eslabonamientos. Son, precisamente, estos efectos de arrastre los que el cálculo estático de 7.000 millones de recaudación adicional omite por completo, y los que explican por qué la experiencia comparada que se examina a continuación arroja, de forma sistemática, pérdidas de ingresos en lugar de las ganancias previstas.

Conviene recordar, por último, que el tipo reducido cumple, en la práctica, una función de compensación. **En un sector con costes laborales y sociales elevados en relación con su margen, el IVA reducido ayuda a las empresas a sostener su cuenta de resultados y, con ella, el empleo. Eliminarlo no solo reduciría los márgenes: comprometería la capacidad del sector para mantener el volumen de cotizantes que hoy aporta al sistema de Seguridad Social.**

6. La evidencia comparada: lo reducido es la norma, y subirlo fracasó

6.1. España no es una excepción: los grandes destinos aplican tipos reducidos

El argumento de que España mantiene una anomalía fiscal que debe corregirse no resiste la comparación internacional. **Los principales destinos turísticos europeos aplican tipos reducidos al alojamiento y, en muchos casos, también a la restauración, precisamente por las razones que recoge este artículo.** Lejos de ser una singularidad, el tipo reducido español es la práctica común entre los países que compiten por el mismo visitante. De hecho, 23 de los 27 Estados miembros de la Unión aplican un IVA reducido a la restauración.

País	Tipo general	Alojamiento / restauración	Observaciones
España	21%	10%	Hostelería y restauración
Portugal	23%	6% alojamiento / 13% restauración	Revirtió la subida de 2012
Italia	22%	10%	Tipo reducido turístico
Francia	20%	10%	Restauración y alojamiento
Alemania	19%	7%	Restauración al 7% desde enero 2026

Fuente: Elaboración propia a partir de la normativa de IVA de cada país (2025-2026). En Alemania el tipo reducido del 7% a la restauración, salvo bebidas, es permanente desde el 1 de enero de 2026; en Portugal las bebidas alcohólicas y otras quedan al tipo general. Los tipos aplicables varían según el servicio concreto.

El cuadro evidencia que **equiparar el IVA turístico al tipo general dejaría a España en una posición fiscalmente más gravosa que la de sus competidores directos, y lo haría justo en el factor que, como se ha visto, determina las decisiones de un visitante sensible al coste: el precio relativo. Sería un caso de desventaja competitiva autoinfligida.** Resulta especialmente significativo que Alemania, lejos de seguir el camino que ahora se sugiere a España, haya hecho exactamente lo contrario: fijar, de forma permanente, el tipo reducido del 7% para la restauración a partir de enero de 2026.

6.2. El precedente portugués: la subida que hubo que revertir

El caso de Portugal es el experimento natural más relevante y debería ocupar un lugar central en este debate. En 2012, bajo el programa de ajuste de la troika y con la misma lógica de consolidación fiscal que hoy invoca Bruselas, **Portugal trasladó la restauración del tipo reducido del 13% al tipo general del 23%, un incremento del 77% en el impuesto.**

Los resultados fueron contundentes y están bien documentados. Según la patronal del sector (AHRESP), **desde la entrada en vigor de la subida se cerraron cerca de 20.000 establecimientos de restauración y bebidas y se perdieron más de 100.000 puestos de trabajo, hasta alcanzar mínimos históricos de empleo en el sector.** Y, lo más relevante para el argumento recaudatorio, **la subida no generó el aumento de ingresos esperado: la recaudación se redujo. El propio Estado portugués acabó reconociendo el error y, en 2016, revirtió la medida al devolver la restauración al tipo del 13%.**

El valor probatorio del caso portugués reside en su carácter de cuasi experimento. **La subida de 2012 fue un cambio discreto, brusco y exógeno al ciclo del propio sector,** impuesto por las condiciones del programa de asistencia financiera, lo que permite atribuir con razonable confianza la respuesta observada al cambio impositivo y no a un movimiento simultáneo de la demanda. La dirección del experimento es, además, simétrica: **a la subida siguió el deterioro y a la reversión de 2016 una recuperación del empleo y de la facturación del sector,** lo que refuerza la interpretación causal frente a explicaciones alternativas. La analogía con el caso español es estrecha en lo esencial, pues comparten estructura de mercado, peso del turismo en el PIB y exposición a la competencia mediterránea, aunque conviene señalar una diferencia que opera en contra de la subida: el salto que ahora se propone para España, del 10% al 21%, son once puntos porcentuales, frente a los diez de Portugal, de modo que el choque sobre el precio final sería, si acaso, algo mayor.

La lección es difícil de ignorar. **Cuando se grava con dureza un sector exportador, intensivo en empleo, de márgenes estrechos y demanda elástica, la subida del tipo no amplía la recaudación: contrae la base imponible hasta el punto de reducir los ingresos, al tiempo que destruye empleo y tejido empresarial. Portugal recorrió ese camino y tuvo que desandararlo. España no debería repetir un experimento cuyo resultado ya conocemos.**

6.3. Irlanda y Alemania: el mismo patrón

Irlanda ofrece una confirmación adicional. El país aplicó un tipo especial del **9%** al sector hostelero y turístico como medida de estímulo tras la crisis financiera de 2008-2010. Cuando intentó elevarlo después al **13,5%**, el impacto sobre un sector que, igual que en España, constituye una parte crítica de su economía fue inmediato, y el argumento de la competitividad turística terminó imponiendo la vuelta al tipo reducido. El patrón se repite: subir, comprobar el daño y revertir.



Alemania completa el panorama desde el otro extremo. Tras gravar la restauración al tipo general del **19%** entre 2024 y 2025, el legislador alemán ha fijado, de forma permanente, el tipo reducido del **7%** para los servicios de restauración a partir del 1 de enero de 2026, con el objetivo expreso de aliviar la presión sobre un sector con costes crecientes. Mientras Bruselas pide a España subir, su principal economía hace lo contrario.

7. El argumento redistributivo, revisado

La Comisión sostiene que el tipo reducido tiene un efecto redistributivo limitado, porque las rentas altas consumen más servicios de hostelería y restauración. El argumento es parcialmente cierto en su premisa, pero erróneo en su conclusión de política.

En primer lugar, el IVA es, por su propia naturaleza, un impuesto sobre el consumo, no un instrumento de redistribución. **Pretender corregir la distribución de la renta a través del tipo de IVA de un sector concreto supone usar la herramienta equivocada.** La redistribución se articula, con mucha mayor eficacia y precisión, a través de la imposición directa (IRPF, patrimonio) y del gasto público (transferencias, servicios). **Cargar al IVA turístico con un objetivo redistributivo para el que no está diseñado conduce a malas decisiones.**

En segundo lugar, **el consumo de hostelería y restauración en España dista de ser un lujo reservado a las rentas altas.** La comida fuera del hogar forma parte de la vida cotidiana de amplias capas de la población, desde el menú del día hasta las cafeterías y los bares de barrio, y constituye, además, un componente esencial del gasto de los propios turistas, que son quienes, en gran medida, soportan el impuesto. Encarecer estos servicios tiene un efecto regresivo sobre el consumidor nacional de renta media y baja que frecuenta la hostelería de proximidad, no solo sobre las rentas altas.

En tercer lugar, y de manera decisiva, **el argumento redistributivo omite la incidencia sobre el factor trabajo.** Como ya se ha expuesto, **el ajuste ante la subida recaería, en buena medida, sobre el empleo del sector, ocupado en su mayoría por trabajadores de cualificación media y baja.** Un impuesto que destruye empleo poco cualificado difícilmente puede calificarse de progresivo en su efecto final. La supuesta mejora redistributiva por el lado del consumo se vería contrarrestada, y probablemente superada, por el deterioro distributivo por el lado del empleo.

8. Conclusiones y recomendaciones

La recomendación de equiparar el IVA del turismo al tipo general parte de un diagnóstico fiscal legítimo, la necesidad de reforzar la sostenibilidad de las cuentas públicas, pero elige un instrumento inadecuado que produciría efectos contrarios a los pretendidos. Los argumentos de este artículo pueden sintetizarse así.

- **El turismo es una exportación, y gravarlo con dureza contradice el principio de tributación en destino que desgrava las exportaciones.** Equivale a aplicar un sobrecoste fiscal a la



principal partida exportadora de servicios del país, que genera un saldo de 68.400 millones de euros, el mayor de la historia, y sostiene el equilibrio exterior.

- **La demanda turística es elástica al precio y muy sensible a los precios de los competidores.** Una subida del IVA desplazaría visitantes hacia Grecia, Italia, Portugal o Turquía, de modo que la recaudación adicional prevista no se materializaría en su mayor parte.
- **Los márgenes del sector son estrechos, entre el 3% y el 10% neto en restauración y ya en descenso, e incompatibles con la absorción de once puntos de impuesto.** El ajuste recaería sobre los precios, el cierre de empresas o, sobre todo, el empleo.
- **El sector es intensivo en trabajo.** Con 2,75 millones de afiliados, una contracción de la actividad reduciría las cotizaciones sociales y el IRPF, y elevaría el gasto en desempleo, lo que erosionaría la recaudación neta por canales que el análisis estático ignora.
- **La evidencia comparada es concluyente. Los grandes destinos europeos aplican tipos reducidos, Alemania** acaba de fijar el 7% permanente para la restauración, y los dos países que subieron el IVA turístico bajo presión europea, **Portugal** e **Irlanda**, tuvieron que revertir la medida tras comprobar el cierre de establecimientos, la destrucción de empleo y la caída de la recaudación.
- **El argumento redistributivo es débil.** El IVA no es la herramienta adecuada para redistribuir, el consumo hostelero no es un lujo de las rentas altas, y el efecto sobre el empleo poco cualificado haría la medida regresiva, no progresiva.
- **La subida no corrige externalidad alguna.** A diferencia de los gravámenes elevados sobre el tabaco, el alcohol o las emisiones, el consumo de hostelería y restauración no genera externalidades negativas que el tipo general venga a internalizar; más bien al contrario. Elevar el tipo no corrige distorsión alguna: solo encarece una actividad benéfica e intensiva en empleo, por lo que la medida carece de la justificación correctora que ampara los tipos altos sobre los consumos nocivos.
- **La imposición sobre el sector es acumulativa.** El IVA no actúa en solitario: se superpone a tasas turísticas autonómicas y municipales, tasas por ocupación de vía pública y otros costes cuasifiscales. La carga efectiva supera ya, con holgura, el tipo nominal del 10%, de modo que añadir once puntos de IVA sitúa el servicio en el tramo más sensible de la demanda y reduce, en términos netos, el margen recaudatorio que el cálculo estatal aislado presupone.

En consecuencia, **este trabajo recomienda mantener el tipo reducido del 10% aplicable a los servicios de hostelería, alojamiento y restauración. Lejos de constituir un beneficio fiscal injustificado, ese tipo reducido es coherente con la naturaleza exportadora, intensiva en empleo y muy competida del turismo español, y su preservación protege ingresos, empleo y posición competitiva. En un sector que, en 2025, batió su récord histórico de visitantes e ingresos, la prudencia aconseja no poner en riesgo lo que funciona:** la carga de la prueba recae sobre quien propone subir el impuesto, no sobre quien defiende mantenerlo.

Si el objetivo último es reforzar la sostenibilidad fiscal, un objetivo plenamente compartible, los esfuerzos deberían dirigirse a vías que no penalicen a un sector estratégico ni comprometan



el superávit exterior: la mejora de la eficiencia del gasto, la lucha contra el fraude, la ampliación de las bases mediante el crecimiento económico y una evaluación rigurosa y sistemática del conjunto de beneficios fiscales, caso por caso, atendiendo a sus efectos económicos reales y no solo a su coste recaudatorio estático. **Aplicar a un sector exportador, intensivo en empleo y de márgenes estrechos la misma lógica que a cualquier otro beneficio fiscal sería ignorar, precisamente, lo que lo hace distinto.**

Queda, en fin, una pregunta de fondo que el conjunto del artículo obliga a formular con claridad: **¿por qué penalizar fiscalmente a un sector que, sencillamente, funciona?** La política económica suele intervenir para corregir lo que falla (un mercado que no asigna bien, una externalidad no internalizada, un riesgo sistémico), no para gravar con mayor dureza aquello que ya genera empleo, divisas y crecimiento por encima de la media. El turismo español bate récord tras récord de visitantes, ingresos y afiliación, sostiene el equilibrio exterior del país y vertebró económicamente buena parte del territorio. **Castigar fiscalmente, precisamente, a ese sector, en el momento de su mayor éxito, no responde a ninguna lógica de eficiencia ni de equidad reconocible: invierte el principio elemental de que el diseño tributario debe desincentivar lo perjudicial y no lastrar lo valioso.** La pregunta, por tanto, no es si el Estado puede subir el impuesto —es obvio que puede—, sino por qué habría de hacerlo sobre la actividad que mejor cumple su función económica, asumiendo el riesgo cierto de dañarla a cambio de una recaudación adicional que, como se ha mostrado, la propia respuesta de la demanda y la experiencia comparada desmienten. La respuesta razonable es que no debería hacerlo.

Nota metodológica y de fuentes

Este artículo se ha elaborado con datos oficiales y de fuentes solventes actualizados a junio de 2026: Instituto Nacional de Estadística (Cuenta Satélite del Turismo de España, serie 2021-2024; *Frontur y Egatur, cierre de 2025*); Banco de España (Balanza de Pagos); Ministerio de Industria y Turismo, Turespaña (afiliación a la Seguridad Social en ramas turísticas, 2024-2025); Comisión Europea (recomendaciones específicas por país, Semestre Europeo 2026); Hostelería de España (Anuario 2025); Agencia Tributaria (tipos de IVA y Observatorio de Márgenes Empresariales); CaixaBank Research (elasticidades de la demanda turística, 2025); y la literatura académica sobre demanda turística y precios. Las estimaciones de elasticidad procedentes de distintas fuentes no son siempre directamente comparables entre sí, porque difieren en metodología, periodo y segmento, y se presentan con la finalidad de ilustrar el orden de magnitud de la respuesta de la demanda, no como parámetros estructurales únicos. Las simulaciones recaudatorias del trabajo son ejercicios de equilibrio parcial con traslación completa del impuesto y elasticidad constante, calibrados sobre el gasto turístico internacional de 2025; no constituyen un modelo de equilibrio general ni una microsimulación fiscal, y sus resultados deben leerse como cotas orientativas del signo y el orden de magnitud del efecto, no como previsiones puntuales. Los multiplicadores de producción y empleo citados proceden del marco *input-output* de la Cuenta Satélite del Turismo (INE) y de la literatura de evaluación de impacto, y se aplican, igualmente, con carácter ilustrativo.



Referencias bibliográficas

HEYMANN, D. C. (2025): «¿Qué nos dicen las elasticidades de la demanda turística internacional sobre el crecimiento del sector turístico en España?» *Análisis Sectorial – Turismo*, CaixaBank Research.

 <https://www.caixabankresearch.com/es/analisis-sectorial/turismo/nos-dicen-elasticidades-demanda-turistica-internacional-sobre>

PÉREZ-RICARDO, E. C. y GARCÍA-MESTANZA, J. (2025): «Exploring booking intentions through price elasticity of demand in tourism accommodations using large-scale data analytics», *European Research on Management and Business Economics*, 31(2), 100271.

 <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2025.100271>

ROSSELLÓ, J. y SANSÓ, A. (2017): «Taxing tourism: The effects of an accommodation tax on tourism demand in the Balearic Island (Spain)», *Cuadernos Económicos de ICE*, 93, pp. 157-171.

 <https://doi.org/10.32796/cice.2017.93.6152>



Índice de Competitividad Fiscal 2025

1. Fiscalidad para una economía global

La estructura del código tributario de un país es un factor determinante de su rendimiento económico. Un código tributario bien estructurado y fácil de cumplir para los contribuyentes puede promover el desarrollo económico. Al mismo tiempo, un modelo de tales características genera ingresos suficientes para financiar los programas de gasto que priorizan los responsables políticos del sector público. Por el contrario, los sistemas tributarios mal estructurados pueden ser costosos, en la medida en que contribuyen directamente a distorsionar la toma de decisiones económicas y, en última instancia, perjudican el desempeño de las economías nacionales.

Muchos países han reconocido lo importante que es tomarse esta cuestión en serio y han reformado sus códigos fiscales en consecuencia. Por este motivo, a lo largo de las últimas décadas, los tipos impositivos marginales aplicados sobre los beneficios de las empresas o sobre los ingresos de las personas físicas han disminuido en la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). De hecho, en la actualidad, la mayoría de los países de la OCDE recaudan una cantidad significativa de sus ingresos a partir de gravámenes de base amplia, como el impuesto sobre el valor añadido (IVA).¹

No todos los cambios y reformas adoptados en la política fiscal de los países de la OCDE han mejorado la estructura de los sistemas fiscales; de hecho, algunos han tenido un impacto negativo. En Austria, por ejemplo, se han reducido los tipos de referencia del impuesto sobre sociedades, recortando la presión fiscal empresarial en varios puntos porcentuales; sin embargo, en Francia, Eslovaquia y Eslovenia ha ocurrido lo contrario y los tipos aplicados en el impuesto sobre sociedades han aumentado. De igual modo, se han producido mejoras en la base imponible del impuesto sobre sociedades en Alemania, el Reino Unido y Estados Unidos, mientras que la República Checa y Eslovenia han experimentado el proceso inverso. De igual modo, Canadá y Finlandia están eliminando gradualmente las mejoras temporales que habían introducido

¹ ENACHE, C. (2025), «Sources of Government Revenue in the OECD», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/global/oecd-tax-revenue-by-country/>.



en la base imponible del impuesto sobre sociedades, mientras que el Reino Unido y los Estados Unidos han convertido estas ventajas en mejoras permanentes que, además, han ampliado.²

En los últimos años, la política fiscal se ha alejado cada vez más de sus funciones tradicionales (recaudar ingresos públicos y fomentar la inversión) y ha empezado a convertirse en una herramienta empleada con criterios cada vez más ideológicos y menos técnicos. Asimismo, el auge de las disputas comerciales ha hecho que, en paralelo a la subida de aranceles que han venido dictando muchas economías avanzadas, también han ido a más nuevos gravámenes que tienen objetivos similares, como, por ejemplo, los que se aplican sobre los servicios digitales o los referidos al tratamiento de rentas o beneficios obtenidos en terceros países.

En este entorno, **los responsables políticos harían bien** revirtiendo esta deriva y **centrándose en políticas fiscales que apuesten por impuestos simples que ofrezcan un marco tributario neutral y competitivo a nivel internacional**. Es tal paradigma el que permite entrar en un círculo virtuoso que aumenta los ingresos induciendo un daño mínimo para la inversión y el crecimiento económico.

La variedad de enfoques fiscales apreciada en los distintos países de la OCDE hace necesario evaluar estos sistemas y compararlos entre sí, con ánimo de detectar buenas prácticas y de llamar la atención sobre los modelos cuyas carencias deben ser solventadas. Con ese fin, la Tax Foundation ha desarrollado el Índice de Competitividad Fiscal (ICF), una comparación internacional referida a los sistemas fiscales de los países de la OCDE que se divulga en España de la mano del Instituto de Estudios Económicos y que ofrece un análisis muy completo y detallado de todo lo que respecta a la competitividad y la neutralidad de los tributos aplicados en las economías avanzadas.



2. Neutralidad y competitividad en los impuestos

El Índice de Competitividad Fiscal (ICF) es una clasificación relativa de la competitividad y neutralidad del código tributario en cada uno de los **38 países de la OCDE**. Utiliza **42 variables** en **cinco categorías**: *impuesto sobre la renta de las sociedades, impuestos individuales, impuestos sobre el consumo, impuestos sobre la propiedad y normas fiscales transfronterizas*. Cada categoría tiene múltiples subcategorías, y cada subcategoría puede contener varias de las 42 variables. Por ejemplo, la categoría de impuestos sobre el consumo contiene dos subcategorías: una referida al tipo del impuesto y otra dedicada a la base imponible sobre la que se repercute el gravamen.

El ICF está diseñado para medir el código fiscal de un país de forma relativa, en lugar de absoluta. Esto significa que una puntuación de 100 no implica que sea el mejor código fiscal posible,

² ENACHE, C. (2025): «One US Tax Policy OECD Countries Should Copy», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/blog/us-bonus-depreciation-oecd-tax-policy/>

sino el mejor código fiscal entre los 38 países de la OCDE. La puntuación de cada país en el ICF representa su diferencia relativa con respecto a la puntuación del mejor país.

El cálculo del Índice comienza con la obtención de la media y la desviación estándar de cada variable fiscal entre los 38 países de la OCDE. La desviación estándar mide cuánto se aleja, en promedio, el valor de cada país respecto a la media general. Como cada variable tiene su propia escala, se estandarizan los valores mediante puntuaciones z , que establecen la media en 0 y la desviación estándar en 1. Así, una puntuación de 1 significa que un país está una desviación por encima de la media, y de -1, una por debajo. Por ejemplo, el tipo medio del impuesto sobre sociedades es del 24,2%, con una desviación estándar de 5,5 puntos: Estados Unidos tiene una puntuación de -0,25 (ligeramente menos competitivo que la media), mientras que Irlanda, con un 12,5%, se sitúa 2,14 desviaciones por encima. Las puntuaciones de las variables se combinan por subcategorías con igual ponderación, y se ajustan para eliminar valores negativos y escalar los resultados entre países, de modo que el mejor obtiene 100 puntos. Este proceso se repite para las categorías principales y finalmente para el Índice global.

El método asegura comparabilidad entre los países y una escala uniforme en todas las etapas: subcategorías, categorías y puntuación final. La puntuación más alta del Índice corresponde a Estonia (100), mientras que Francia ocupa el último lugar, con 45,8. Las diferencias entre países son, en muchos casos, muy estrechas: doce economías tienen puntuaciones en torno a los 70 puntos y seis sobre los 50, lo que significa que pequeñas variaciones —como un punto porcentual en el tipo de sociedades o una leve diferencia en la base del IVA— pueden alterar varias posiciones en la clasificación. La notable distancia entre Estonia y el segundo país, Letonia (92,8), subraya la singularidad del sistema fiscal estonio, considerado el más neutral y competitivo de la OCDE.

Más allá de la metodología, es importante entender que los cálculos empleados reflejan una filosofía subyacente. Sobre la base de la teoría económica y la evidencia empírica disponible, podemos concluir que **un código fiscal competitivo es aquel que mantiene unos tipos impositivos marginales relativamente bajos o, cuando menos, moderados**. En una economía globalizada como la actual, el capital puede moverse con facilidad de una a otra jurisdicción. Las empresas pueden optar por invertir en uno u otro país en busca de la mayor rentabilidad posible.

Esto significa que **las empresas tenderán a buscar países con tipos impositivos más bajos sobre la inversión que tienen previsto realizar, para así maximizar su rentabilidad y su beneficio después de impuestos. Si el tipo impositivo de un país es demasiado alto, la inversión se puede desplazar a otros lugares, lo que ralentiza el crecimiento económico en aquellos países que no adoptan un marco fiscal competitivo**. Estas dinámicas también afectan a la formación bruta de capital fijo en clave interna, en la medida en que unos tipos impositivos marginales elevados pueden obstaculizar la inversión nacional, reduciéndola o frenándola en seco, dando, asimismo, lugar a prácticas de elusión o incluso evasión fiscal.



Los impuestos tienen un impacto desigual sobre el crecimiento. Los más perjudiciales, según la OCDE, son los aplicados sobre las empresas, seguidos de la fiscalidad sobre la renta de las personas físicas. A continuación, figuran los gravámenes sobre el consumo, mientras que, en cuarto lugar, aparecen los tributos sobre los bienes inmuebles.³ Con todo, en la medida en que *todos* los impuestos tienen consecuencias negativas sobre la actividad económica, los formuladores de políticas públicas deben diseñar un código fiscal neutral capaz de recaudar *una mayor cantidad de ingresos con la menor distorsión económica*.

Esto significa que, **en la medida de lo posible, las reglas tributarias no deben favorecer el consumo por encima del ahorro**, como efectivamente ocurre cuando se introducen impuestos a la inversión o gravámenes sobre el patrimonio que penalizan la acumulación de capital. Asimismo, **la teoría sugiere que los impuestos deberían tener pocas o ninguna exención fiscal específica para actividades concretas**, evitando ventajas diseñadas *ad hoc* para primar a determinadas empresas, colectivos o particulares.

A medida que las normas fiscales se vuelven más complejas, también se vuelven menos neutrales. Si, en teoría, se aplica un modelo de impuestos muy similar a todas las empresas y a todos los ciudadanos, entonces el sistema no tendrá consecuencias tan significativas sobre el crecimiento. Sin embargo, **si se socava la neutralidad del sistema tributario y se introducen excepciones, variaciones y tratos diferenciados, el marco resultante ya no promoverá, de forma tan clara, el crecimiento económico y la inversión**, lo que también hace que se reduzca el potencial de ingresos suficientes para financiar los programas de gasto diseñados por el gobierno.

Hay muchos factores ajenos a los impuestos que afectan al rendimiento económico de un país. No obstante, **los impuestos desempeñan un papel importante en la salud de la economía de un país**. Para medir si el sistema fiscal de un país es neutral y competitivo, el ICF analiza más de 40 variables de política fiscal. Tales variables miden el nivel de los tipos impositivos, pero también la estructura de diseño de los impuestos. El Índice analiza los *impuestos sobre sociedades*, el *impuesto sobre la renta de las personas físicas*, los *impuestos sobre el consumo*, los *impuestos sobre la propiedad* y el *tratamiento de los beneficios obtenidos en el extranjero* de un país.

El ICF ofrece, de esta forma, una visión comparativa de los códigos fiscales de los países desarrollados, determinando, de forma objetiva, qué ciertos códigos fiscales destacan como mejores o peores en lo tocante a su neutralidad y su competitividad. La naturaleza anual de esta publicación permite, además, el seguimiento progresivo de los cambios que se van dando en las distintas economías de la OCDE.

³ OCDE (2008), «Tax and Economic Growth», *Economics Department Working Paper* n.º 620. https://www.oecd.org/en/publications/taxation-and-economic-growth_241216205486.html



3. Resultados del Índice de Competitividad Fiscal en 2025

Cada año, el proceso de elaboración del ICF incluye la revisión de los datos y la metodología del Índice para mejorar la capacidad del informe para medir tanto la competitividad como la neutralidad de las normativas tributarias de la OCDE. En la edición de 2025, por ejemplo, se ha mejorado la forma en que el Índice trata el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre la renta. Así, en el cálculo del valor actual neto de las desgravaciones por maquinaria, edificios industriales e intangibles, el ICF refleja, ahora, la indexación por inflación de las desgravaciones por capital, tal y como se practica en países con buenas prácticas en este sentido, caso de Israel y México. En cuanto al impuesto sobre el consumo, algunos países han revisado el cálculo de los datos de las cuentas nacionales, modificando la cuota estimada del consumo final captado por su IVA o equivalente, de modo que el ICF ha incorporado estas revisiones en su estimación de 2025. En cuanto a los impuestos sobre la propiedad, el estudio de la carga fiscal sobre los bienes inmuebles expresados como porcentaje del capital social incluye, ahora, los ingresos por impuestos sobre la propiedad recaudados de contribuyentes distintos de los hogares, para tomar en consideración la incidencia de estos gravámenes sobre empresas y otros entes.

Partiendo de estas mejoras, el ICF sigue girando en torno a cinco grandes categorías: *fiscalidad empresarial, impuestos sobre la renta, gravámenes aplicados al consumo, imposición patrimonial y reglas fiscales transfronterizas*. Sobre estas cinco dimensiones y las más de 40 métricas que engloba su estudio, el ICF de 2025 apunta que, por duodécimo año consecutivo, **Estonia** figura en cabeza del *ranking* y presenta **el código fiscal más competitivo de la OCDE**. Su excelente resultado se debe, principalmente, a cuatro características positivas de su sistema fiscal:

1. En primer lugar, aplica un tipo impositivo del 20% sobre los ingresos de las empresas que, además, solo se aplica a los beneficios distribuidos, dejando exentas de tributar las ganancias que son reinvertidas.
2. En segundo lugar, mantiene un impuesto fijo del 20% sobre la renta de las personas físicas que, además, no se aplica a los ingresos por dividendos.
3. En tercer lugar, su impuesto sobre la propiedad solo se aplica al valor de la tierra, y no a un valor catastral de los bienes inmuebles.
4. En cuarto lugar, tiene un sistema fiscal territorial que exime al 100% los beneficios extranjeros obtenidos por las empresas nacionales en otras jurisdicciones.

Si bien el sistema fiscal de Estonia es el más competitivo de la OCDE, otros países obtienen puntuaciones altas debido a la excelencia que exhiben en una o varias categorías del ICF. **Letonia**, que recientemente incorporó plenamente el sistema estonio en lo referido a la tributación de las empresas, cuenta, además, con un sistema relativamente eficiente en lo referido a la fiscalidad de los ingresos del trabajo.

Nueva Zelanda también logra un buen desempeño, merced a un impuesto sobre la renta de las personas físicas relativamente plano con un tipo relativamente bajo. El país oceánico ofrece



un buen tratamiento a las rentas del capital, un IVA de base amplia y, además, no grava las sucesiones, las transmisiones de bienes, los activos ni las transacciones financieras.

Por su parte, **Suiza** presenta un tipo impositivo relativamente bajo para las sociedades (19,7%), amén de un impuesto sobre el consumo bajo y de base amplia, y un impuesto sobre la renta de las personas físicas que exime, parcialmente, del pago de impuestos a las rentas del capital.

También es digno de mención el caso de **Luxemburgo**, que aplica un IVA de base amplia con el que grava el 82% del consumo final. Además, su código fiscal exime de impuestos a las rentas de capital cuando se trata de inversiones a largo plazo sin propiedad sustancial. A esto hay que sumarle un régimen transfronterizo competitivo, sin retenciones fiscales sobre los intereses u otras fuentes de ingresos emanados de terceros países.

Otro estudio de caso derivado de los resultados del ICF es **Lituania**, que aplica un tipo impositivo reducido a las empresas (17%), permitiendo que las sociedades se puedan deducir una parte elevada de sus costes de inversión de capital y aplicando, además, un impuesto sobre la renta de las personas físicas relativamente plano y de tipo bajo.

Francia, en cambio, tiene el sistema fiscal menos competitivo de la OCDE. El suyo es el tipo impositivo más alto de la OCDE en el impuesto sobre sociedades, alcanzando un 36,1%. A esto hay que sumarle múltiples recargos e impuestos distorsionadores sobre la producción. El país galo también aplica una larga lista de gravámenes que recaen sobre la propiedad, el patrimonio, los activos bancarios o las transacciones financieras, además de un impuesto específico sobre los grandes patrimonios inmobiliarios. En cambio, su IVA cubre alrededor del 50% del consumo final, contando, asimismo, con uno de los umbrales de registro más altos de este gravamen.

Italia tiene el segundo sistema fiscal menos competitivo de la OCDE. Cuenta con múltiples impuestos distorsionadores sobre la propiedad, con gravámenes varios sobre las transferencias inmobiliarias, el capital y las transacciones financieras, así como un gravamen específico para determinados activos que replica, parcialmente, el impuesto sobre el patrimonio. Su tipo de IVA es relativamente alto, del 22%, pero se aplica sobre la sexta base impositiva sobre el consumo más reducida de toda la OCDE.

Los países que ocupan los últimos puestos en el ICF se caracterizan por aplicar tipos impositivos marginales relativamente elevados a los ingresos de las empresas o tienen múltiples capas de normas fiscales que contribuyen a la complejidad. Los cinco países que ocupan los últimos puestos de la clasificación tienen tipos impositivos combinados sobre las sociedades superiores a la media.

Lograr un buen resultado en el Índice es el resultado de combinar buenas políticas fiscales en distintas variables. Esto explica por qué **Irlanda** ocupa un lugar bajo en el ICF, a pesar de su reducido tipo impositivo sobre el impuesto sobre sociedades. El mal desempeño del *Tigre Celta* se debe a sus elevados impuestos sobre la renta personal y los dividendos, así como a una base del IVA relativamente estrecha.



Los cinco países con peor clasificación tienen bases del IVA inusualmente estrechas, que cubren solo entre el 38% y el 50% del consumo final. Además, tienden a aplicar un número inusualmente elevado de impuestos distorsionadores que recaen sobre bases estrechas. Asimismo, los cinco peores clasificados de la tabla comparten la aplicación de impuestos sobre los servicios digitales, las transacciones financieras y las sucesiones. En la misma línea, cuatro de los cinco países con peor clasificación en el ICF aplican también algún tipo de impuesto sobre el patrimonio o sobre el capital (si no ambos).

Los resultados del ICF para 2025 se pueden consultar en la Tabla 1 y en el Gráfico 1.



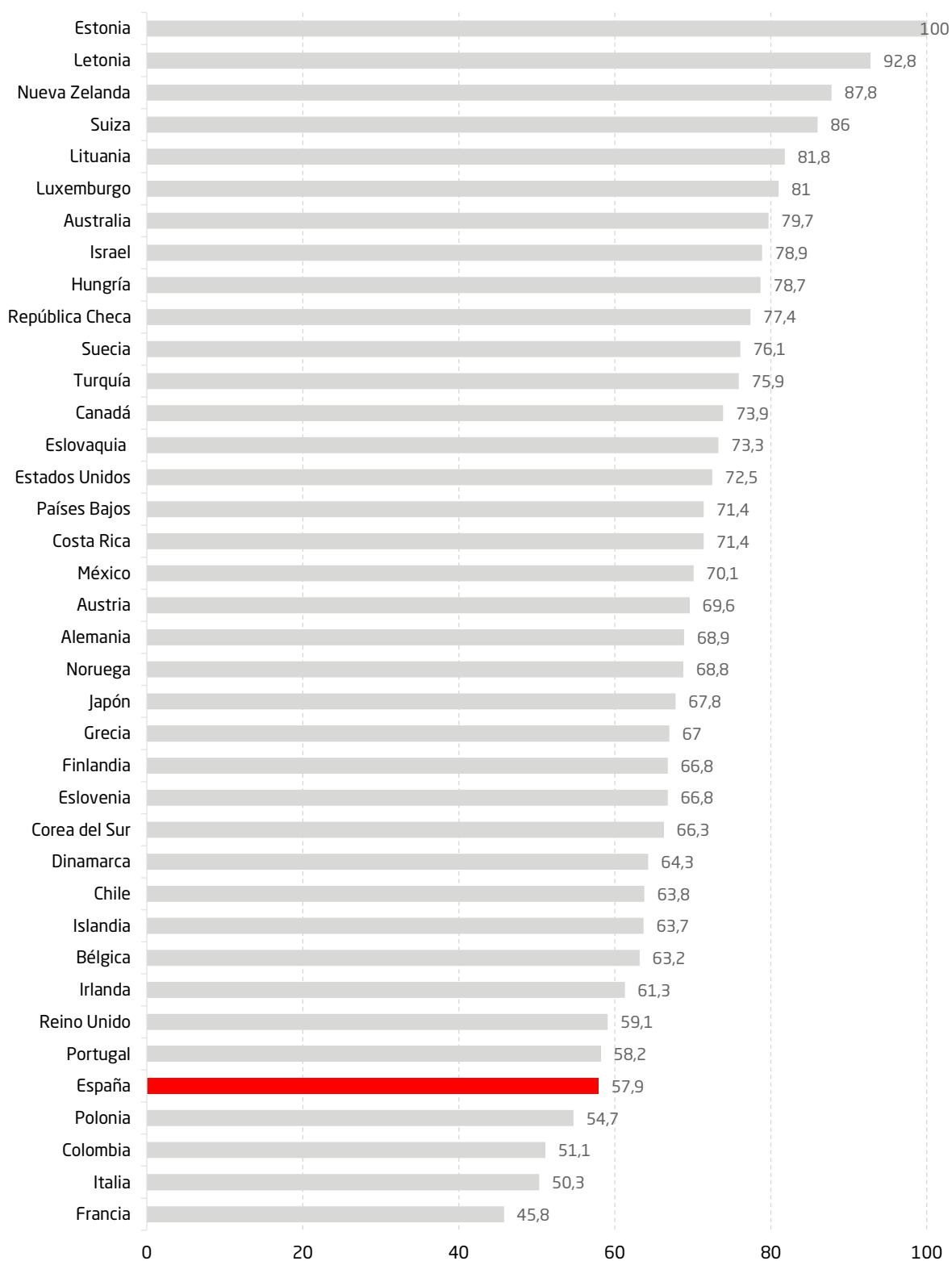
TABLA 1

Índice de Competitividad Fiscal 2025

País	Puesto general	Puntuación general	Puesto impuesto sobre sociedades	Puesto impuestos individuales	Puesto impuestos al consumo	Puesto impuestos sobre la propiedad	Puesto normas fiscales transfronterizas
Estonia	1	100	2	2	22	1	7
Letonia	2	92,8	1	7	20	7	6
Nueva Zelanda	3	87,8	31	6	1	4	22
Suiza	4	86	10	8	2	36	1
Lituania	5	81,8	3	9	25	10	15
Luxemburgo	6	81	20	22	8	16	5
Australia	7	79,7	29	15	9	2	33
Israel	8	78,9	11	32	11	5	10
Hungría	9	78,7	4	3	38	22	4
Rep. Checa	10	77,4	8	10	32	6	11
Suecia	11	76,1	6	19	26	8	13
Turquía	12	75,9	21	5	17	24	8
Canadá	13	73,9	22	27	7	25	18
Eslovaquia	14	73,3	24	1	34	9	24
Estados Unidos	15	72,5	9	17	4	30	35
Países Bajos	16	71,4	23	30	14	21	3
Costa Rica	17	71,4	34	23	6	12	30
México	18	70,1	26	14	12	3	36
Austria	19	69,6	19	26	16	17	16
Alemania	20	68,9	30	33	13	14	9
Noruega	21	68,8	13	29	23	15	14
Japón	22	67,8	35	34	5	23	25
Grecia	23	67	16	4	30	29	23
Finlandia	24	66,8	7	28	28	19	19
Eslovenia	25	66,8	12	11	29	26	21
Corea del Sur	26	66,3	25	38	3	31	29
Dinamarca	27	64,3	17	36	19	13	34
Chile	28	63,8	32	24	10	11	38
Islandia	29	63,7	15	20	24	27	26
Bélgica	30	63,2	18	13	27	32	27
Irlanda	31	61,3	5	37	36	18	28
Reino Unido	32	59,1	28	25	33	37	2
Portugal	33	58,2	36	21	21	20	32
España	34	57,9	33	18	18	35	17
Polonia	35	54,7	14	35	35	28	31
Colombia	36	51,1	37	12	15	33	37
Italia	37	50,3	27	16	37	38	20
Francia	38	45,8	38	31	31	34	12

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

GRÁFICO 1

Índice de Competitividad Fiscal 2025

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

Algunas de las economías de la OCDE han mejorado su competitividad fiscal durante el último año. Por ejemplo, **Canadá** ha empezado a eliminar gradualmente la deducción total de los gastos de maquinaria y el incentivo de inversión acelerada para edificios, con ánimo de obtener una base imponible más general que permita aplicar un tipo general más bajo en el impuesto sobre sociedades. En la misma línea, el país norteamericano también abolió su impuesto sobre los servicios digitales y canceló un aumento previsto en la tasa de las rentas de capital. Como resultado de estos cambios, la clasificación de Canadá mejora del puesto 14 al 13.

La **República Checa**, en cambio, aumentó durante el último año el tipo impositivo del impuesto sobre sociedades y, además, ha empezado a gravar las rentas de capital obtenidas de inversiones a largo plazo con un tipo máximo del 23% para las personas con altos ingresos. Como resultado, el país baja del noveno al décimo puesto del ICF.

Francia ha añadido un recargo temporal sobre los ingresos de las empresas que, según el Elíseo, están obteniendo beneficios extraordinarios, lo que ha elevado su tipo marginal máximo del impuesto sobre sociedades del 25,8% al 36,1%. Al situar la fiscalidad empresarial en el nivel más alto de la OCDE, Francia ha caído del puesto 36 al número 38, pasando a ser el *faro-lillo rojo* del ICF.

Alemania, en cambio, restableció su programa de amortización acelerada para maquinaria y equipamiento, ofreciendo un tipo más alto desde el verano de 2025. Además, tiene previsto reducir su tipo impositivo sobre sociedades en 5 puntos porcentuales a lo largo de un periodo de cinco años que comenzará en 2028. A la espera de dicha mejora, la clasificación de Alemania ya ha experimentado una mejora modesta, pasando del puesto 21 al 20, gracias a los cambios aplicados en las reglas fiscales de amortización acelerada.

Aunque el caso de **Irlanda** fue mencionado anteriormente para explicar por qué su resultado general no refleja la aparente ventaja competitiva que cabría deducir de su apuesta por una fiscalidad empresarial reducida, lo cierto es que el *Tigre Celta* sí ha logrado mejorar su posición del puesto 33 al 31 gracias a una exención de tributación para los dividendos recibidos de filiales radicadas en el extranjero, adoptando un sistema más territorial.

Nuestro país vecino, **Portugal**, mejora del puesto 35 al 33 gracias a su apuesta por recortar el tipo impositivo sobre las ganancias de capital de inversiones a largo plazo. Su descenso, del 28% al 19,6%, fue de la mano de la reducción del tipo general del impuesto sobre sociedades, que ha caído del 31,5% al 30,5%. En 2025, Portugal también hizo más generosas las deducciones que aplica a las rentas del capital.

En 2025, **Eslovaquia** aumentó su tipo impositivo sobre sociedades del 21% al 24%. El país también incrementó el umbral de registro del IVA e introdujo un nuevo impuesto sobre las transacciones financieras. Como resultado de estos cambios, la posición del país eslovaco en el *ranking* ha caído del puesto 10 al 14.



Estados Unidos ha restablecido la deducción total de la inversión en plantas y equipamiento y ha ampliado esta política de amortización automática a determinados edificios y estructuras industriales. Como resultado de estos cambios, y gracias a que se ha evitado la expiración de algunas rebajas fiscales introducidas en 2017, la clasificación de Estados Unidos ha mejorado del puesto 16 al 15.

4. La fiscalidad empresarial, a examen

Todos los países de la OCDE gravan los beneficios de las empresas, pero los tipos y las bases impositivas aplicables varían, considerablemente, de un país a otro. Esta figura fiscal reduce la rentabilidad de la inversión empresarial, lo que, en última instancia, aumenta el coste del capital, conduciendo a menores niveles de inversión y de producción económica. Además, el impuesto sobre sociedades puede dar lugar a salarios más bajos para los trabajadores, menores rendimientos para los inversores o precios más altos para los consumidores. Aunque el impuesto sobre sociedades tiene un impacto significativo en la economía de un país, genera una cantidad relativamente baja de ingresos fiscales para la mayoría de los gobiernos. Así, la media de ingresos obtenidos por esta vía en los países de la OCDE se sitúa en el 11,9% de los ingresos fiscales totales, según datos finales de 2023.⁴

El ICF divide la categoría del impuesto sobre la renta de las sociedades en distintas categorías. La primera de ellas es la que se centra en el *tipo marginal máximo* del impuesto sobre sociedades, que mide el tramo de referencia con el que se grava cada dólar adicional de beneficio imponible.

Los tipos marginales elevados del impuesto sobre sociedades tienden a desincentivar la formación de capital y, por lo tanto, ralentizan el crecimiento económico.⁵ Los países con tipos marginales más altos obtienen puntuaciones más bajas que aquellos con tipos más moderados y competitivos. **Francia** aplica el gravamen empresarial más alto, con una tasa del 36,1%, seguida de **Colombia** (35%) y **Portugal** (30,5%). El tipo impositivo marginal máximo más bajo de la OCDE se encuentra en **Hungría**, con un 9%, seguida de **Irlanda** (12,5%) y **Lituania** (15%). El tipo impositivo combinado medio del impuesto sobre sociedades de la OCDE es del 24,2% para 2025.⁶

En segundo lugar, se toman en cuenta las *normas de compensación de costes*. Los beneficios empresariales se determinan, generalmente, como la suma de los ingresos (lo que gana una empresa en ventas) menos los costes (el coste derivado de los gastos en que incurre la compañía para hacer negocios). **El impuesto sobre sociedades está centrado en gravar los beneficios, por lo tanto, es importante que el código tributario defina adecuadamente la base imponible.**

⁴ ENACHE, C. (2025), «Sources of Government Revenue in the OECD», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/global/oecd-tax-revenue-by-country/>

⁵ OCDE (2010), «Tax Policy Reform and Economic Growth», OECD *Tax Policy Studies*, n.º 20. <https://oecd.org/ctp/tax-policy/tax-policy-reform-and-economic-growth-9789264091085-en.htm>

⁶ OCDE (2025), «Corporate income tax statutory and targeted small business rates, Combined corporate income tax rate». <https://data-explorer.oecd.org/>



Así, si un código tributario no permite a las empresas contabilizar y descontar o compensar todos los costes y gastos derivados de su actividad, entonces se inflará la base imponible y, por lo tanto, la factura fiscal derivada del beneficio estimado. Esto aumenta el coste del capital, lo que ralentiza la inversión y el crecimiento económico.

Las disposiciones sobre traspaso de pérdidas de un ejercicio a otro permiten a las empresas deducir las pérdidas del año en curso y descontarlas de beneficios futuros (traspasos), o bien deducir las pérdidas del año en curso a partir de beneficios pasados (retroactividad). Muchas empresas tienen proyectos de inversión con diferentes perfiles de riesgo y operan en sectores que fluctúan mucho con el ciclo económico. Las disposiciones de compensación ayudan a las empresas a «suavizar» el riesgo propio de las distintas circunstancias de la producción, haciendo que el código fiscal sea más neutral entre inversiones y ofrezca mayor estabilidad a lo largo del tiempo.⁷ **Lo ideal es que un código fiscal permita a las empresas trasladar sus pérdidas durante un número ilimitado de años, garantizando, de esta forma, que una empresa sea gravada por su rentabilidad media, a lo largo del tiempo.**

Sin embargo, **mientras que algunos países permiten el traslado indefinido de pérdidas, otros adoptan límites de tiempo y de deducibilidad.** En 22 de los 38 países de la OCDE, las empresas pueden trasladar las pérdidas de forma indefinida en 2025, mientras que 13 de ellos limitan la cantidad de ingresos imponibles que pueden compensarse con las pérdidas de años anteriores.⁸ De entre los 16 países que aplican un límite de tiempo, el periodo medio para el traslado de pérdidas es de 8 años. Hungría, Polonia y Eslovaquia tienen las disposiciones más restrictivas de la OCDE en materia de compensación de pérdidas, puesto que en sus reglas fiscales no se permiten las compensaciones retroactivas y las compensaciones prospectivas no solamente están limitadas a cinco años, sino que, además, tienen un tope del 50% de la renta imponible (codificada como 2,5 años).⁹

El ICF clasifica a los países que permiten la compensación de pérdidas de forma indefinida sin límites por encima de los países que imponen restricciones de tiempo o deducibilidad a las compensaciones prospectivas. **Los países tienden a ser mucho más restrictivos con las disposiciones de retroactividad de las pérdidas que con las disposiciones de aplazamiento.** En 2025, solamente los sistemas de Estonia y Letonia permitían, por diseño, la retroactividad ilimitada de pérdidas empresariales.¹⁰ De los nueve países que permiten la retroactividad con

⁷ HANAPPI, T. (2018), «Loss carryover provisions: Measuring effects on tax symmetry and automatic stabilisation», OECD *Taxation Working Papers* n.º 35. https://oecd-ilibrary.org/taxation/loss-carryover-provisions_bfbcd0db-en; y DEVEREUX, M. P. y FUEST, C. (2009), «Is the Corporation Tax an Effective Automatic Stabilizer?», *National Tax Journal* 62:3 (septiembre de 2009), pp. 429-437. <https://journals.uchicago.edu/doi/abs/10.17310/ntj.2009.3.05>

⁸ Los países con compensaciones de pérdidas ilimitadas se codifican como si tuvieran periodos de 100 años. Algunos países restringen la cantidad de ingresos imponibles que puede compensarse con pérdidas cada año. Por ejemplo, Eslovenia permite compensaciones de pérdidas indefinidas, pero solo se puede compensar hasta el 63% de los ingresos imponibles en un año determinado. Estas restricciones se codifican como el porcentaje de ingresos imponibles que puede compensarse por pérdidas multiplicado por el número de años permitidos. Así, Eslovenia se codifica como 63.

⁹ BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides». <https://bloomberglaw.com/product/tax/toc/source/511920/147664382>; PWC (2026), «Worldwide Tax Summaries». <https://pwc.com/gx/en/services/tax/worldwide-tax-summaries.html>

¹⁰ Estonia y Letonia no tienen disposiciones explícitas sobre la compensación de pérdidas. Sin embargo, su sistema de impuesto sobre sociedades basado en el flujo de caja permite, de forma implícita, la compensación ilimitada de pérdidas hacia adelante y hacia atrás.



límite de tiempo, el período medio observado es de 1,3 años.¹¹ El ICF penaliza a los 27 países que no permiten la retroactividad de las pérdidas.

Igual de relevante es la forma en que los códigos fiscales tratan la compensación de costes por inversión en bienes de capital (maquinaria, edificios, intangibles...). Las empresas determinan sus beneficios restando los costes, como los salarios y las materias primas, de los ingresos. Sin embargo, en la mayoría de las jurisdicciones, las inversiones de capital (como las realizadas en edificios, maquinaria e intangibles) no se tratan como otros costes habituales que pueden restarse de los ingresos en el año en que se gasta el dinero. Así, las empresas están obligadas a amortizar estos costes a lo largo de varios años, o incluso décadas, dependiendo del tipo de activo y del calendario y las reglas fijadas por las autoridades.

Los planes de amortización especifican las cantidades que las empresas pueden amortizar legalmente, así como el periodo de tiempo durante el cual pueden amortizar los gastos asociados a la adquisición de estos activos. Por ejemplo, un gobierno puede exigir a una empresa que deduzca un porcentaje igual del coste de una máquina durante un periodo de siete años. Al final del período de amortización, la empresa habría deducido el coste inicial total en dólares del activo. Sin embargo, debido al valor temporal del dinero (el rendimiento real normal, más la inflación), las amortizaciones aplicables en los últimos años no son tan valiosas, en términos reales, como las amortizaciones ejecutadas en los primeros años del periodo. Como resultado, las empresas pierden, efectivamente, la capacidad de deducir el valor actual total de sus costes de inversión. Este tratamiento fiscal de los gastos de capital subestima los costes reales de las empresas y sobrestima los ingresos imposables en términos de valor actual.¹²

El ICF mide las desgravaciones fiscales de un país para tres tipos de activos: maquinaria, edificios industriales e intangibles.¹³ Las desgravaciones fiscales se expresan como un porcentaje del coste actual que las empresas pueden amortizar a lo largo de la vida útil de un activo. Una desgravación fiscal del 100% representa la capacidad de una empresa para deducir el coste total de una inversión a lo largo de su vida útil en términos reales. Los países que ofrecen amortizaciones más rápidas para las inversiones de capital obtienen mejores puntuaciones en el ICF. En promedio, y en términos reales, **las empresas de la OCDE pueden amortizarse el 85,7% de los costes de inversión en maquinaria, el 49,9% del coste de los edificios industriales o el 76,7% del coste de los intangibles.**

En 2023, el **Reino Unido** adoptó, de forma permanente, la amortización total para las compras de maquinaria y de bienes de equipo. En 2025, **Estados Unidos** restableció, asimismo, la amortización total de la maquinaria y el equipo, también de forma permanente. Además, el país norteamericano ofrece, temporalmente, una deducción del 100% para la compra de estructuras que cumplan ciertos requisitos (por ejemplo, abarca cerca del 100% de todos los edificios

¹¹ BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides»; PwC (2026), «Worldwide Tax Summaries».

¹² ENACHE, C. (2025), «Capital Cost Recovery across the OECD», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/global/capital-allowances-cost-recovery-2025/>

¹³ Los activos intangibles suelen amortizarse, pero la deducción es similar a la depreciación.



industriales), aunque condiciona esta ventaja a que la estructura se inicie después del 19 de enero de 2025 y antes del 1 de enero de 2029, exigiendo, asimismo, que tales activos se pongan en servicio antes del 1 de enero de 2031. Esto representa, aproximadamente, entre el 10% y el 15% de todos los edificios y estructuras de los Estados Unidos, de modo que el impacto será positivo, pero claramente moderado.

Por su parte, **Alemania** restableció, parcialmente, las reglas de amortización acelerada en 2024 y, de nuevo, mejoró el tratamiento de estas inversiones empresariales a través de los cambios adoptados en 2025, cuando se introdujo una tasa de amortización más alta. La renovación de tales reglas fue de la mano de un aumento de la tasa de amortización para las compras de viviendas corporativas hasta 2029. Además, el Gobierno ha aumentado y ampliado, recientemente, los calendarios de amortización acelerada para la maquinaria, de momento con validez hasta 2027.

Por el contrario, **Canadá** está eliminando, progresivamente, sus políticas de amortización total, mientras que la política de amortización acelerada de **Finlandia** expirará después de 2025. Por su parte, la **República Checa** puso fin a su política de amortización extraordinaria para la maquinaria. Asimismo, **Nueva Zelanda** abolió por completo, en 2024-2025, sus desgravaciones por amortización para edificios de uso comercial y de larga duración, antes de introducir una desgravación inmediata del 20% para cualquier nuevo activo físico, incluidos los edificios industriales. **Estonia** y **Letonia**, en cambio, permiten amortizar el 100% del valor actual de una inversión de capital, ya que su impuesto sobre sociedades solo se aplica sobre los beneficios distribuidos. Por lo tanto, como dicho tributo determina su base imponible según el flujo de caja, el resultado, en la práctica, es que se habilita una amortización plena del capital reinvertido.

Al igual que las inversiones de capital, los costes de las existencias no se amortizan en el año de la compra. En su lugar, **los costes de las existencias se deducen en el momento de la venta**. Como resultado, los gobiernos deben definir el coste total de las existencias vendidas. En general, se utilizan tres métodos para calcular las existencias: *último en entrar, primero en salir* (LIFO); *coste medio*; o *primero en entrar, primero en salir* (FIFO). El método por el que un país permite a las empresas contabilizar las existencias puede tener un impacto significativo en los ingresos imponibles de una empresa. Cuando los precios suben, como suele ser el caso, entonces el método LIFO es el preferido porque permite que los costes de las existencias se acerquen más a los costes reales en el momento de la venta. Esto da como resultado los ingresos imponibles más bajos para las empresas. Por el contrario, el método FIFO es menos adecuado, porque da como resultado unas bases imponibles más altas. El método del *coste medio* se sitúa a medio camino entre el FIFO y el LIFO. **Unos 14 países de la OCDE permiten a las empresas utilizar el método LIFO de contabilidad, mientras que otros 19 países utilizan el método del coste medio y los 5 países restantes limitan a las empresas al empleo del método FIFO de contabilidad.**

También es importante considerar la aplicación de deducciones por capital social. Las empresas pueden financiar sus operaciones emitiendo deuda o captando capital. Sin embargo,



estos dos tipos de financiación se gravan de manera diferente. Así, los sistemas estándar del impuesto sobre sociedades permiten deducciones fiscales de los pagos de intereses, pero no de los costes de capital, lo que proporciona una ventaja fiscal a la financiación vía deuda, introduciendo un sesgo en contra de la financiación mediante capital. Este sesgo de la deuda puede considerarse un riesgo real para la estabilidad económica, puesto que introduce un incentivo artificial a favor del apalancamiento, en vez de permitir que las empresas tomen estas decisiones sin tener en consideración el tratamiento fiscal de este tipo de decisiones.¹⁴

Hay dos formas generales de abordar este sesgo a favor de la deuda: a saber, **limitar la deducibilidad fiscal de los intereses y ofrecer una deducción por los costes de capital**. Limitar la deducibilidad fiscal de los gastos por intereses crea nuevas distorsiones, ya que los ingresos por intereses suelen seguir estando totalmente gravados. Una deducción por capital social, a veces denominada deducción por intereses nocionales, mantiene la deducción por gastos de intereses, pero añade una deducción similar por el rendimiento normal del capital, lo que neutraliza el sesgo a favor de la deuda y elimina las distorsiones fiscales a la inversión. Solamente tres países de la OCDE (Polonia, Portugal y Turquía) tienen, ahora mismo, una deducción por capital social.¹⁵ Bélgica e Italia eliminaron gradualmente sus deducciones por capital social en 2024. El tipo de la deducción se basa, frecuentemente, en el tipo de los bonos corporativos o gubernamentales y, en algunos casos, se ajusta mediante una prima de riesgo.¹⁶ Los países que han aplicado una deducción por el capital social de las empresas obtienen una mejor puntuación en el Índice.

El tercer pilar de la categoría dedicada a la fiscalidad empresarial tiene que ver con los **incentivos y la complejidad de la normativa tributaria** que afecta a las compañías. **Una buena política fiscal trata las decisiones económicas de forma neutral, sin fomentar ni desalentar una actividad frente a otra**. Un incentivo fiscal es una deducción, una desgravación o un tipo impositivo preferencial que se aplica, exclusivamente, a un tipo específico de actividad económica y que, por lo tanto, puede distorsionar las decisiones económicas.

Por ejemplo, cuando una industria recibe un crédito fiscal por producir un producto específico, puede optar por invertir en exceso en esa actividad, aunque, de otro modo, podría no ser rentable. Además, el costo de las disposiciones especiales a menudo se compensa trasladando la carga a otros contribuyentes en forma de impuestos más elevados. Además, la posibilidad de

¹⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2016), «Tax Policy, Leverage and Macroeconomic Stability», *Policy Papers*. <https://imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/Tax-Policy-Leverage-and-Macroeconomic-Stability-PP5073>

¹⁵ La Comisión Europea también incluyó una deducción por capital corporativo en su propuesta de base imponible común consolidada para el impuesto sobre sociedades en la Unión Europea. Ver EUROPEAN COMMISSION, «Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)». [https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-action-plan-on-corporate-taxation/file-common-consolidated-corporate-tax-base-\(ccctb\)](https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-action-plan-on-corporate-taxation/file-common-consolidated-corporate-tax-base-(ccctb))

Suiza tiene una deducción opcional por capital corporativo a nivel cantonal, que actualmente solo está en vigor en el cantón de Zúrich. Ver PwC (2026), «Worldwide Tax Summaries: Corporate – Deductions». <https://taxsummaries.pwc.com/switzerland/corporate/deductions>

¹⁶ BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides»; PwC (2026), «Worldwide Tax Summaries: Corporate – Deductions»; SPENGEL, C. *et al.* (2020): «Effective tax levels using the Devereux/Griffith methodology», ZEW-*Gutachten*, ZEW - Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim. <https://www.econstor.eu/handle/10419/231440>



recibir incentivos invita a realizar esfuerzos para garantizar estas preferencias fiscales, propiciando, por ejemplo, esfuerzos de cabildeo e influencia política que hacen que las empresas dejen de centrar sus recursos en producir más y mejor y pasen a dedicar parte de su tiempo, esfuerzo y dinero a *lobby* y acciones similares.¹⁷ Por ejemplo, las pérdidas de eficiencia en los Estados Unidos atribuidas al cumplimiento de las obligaciones fiscales y al cabildeo resultante se han estimado en el entorno de los 215.000 millones de dólares, si bien las consecuencias de segundo y tercer orden podrían hacer que el impacto total llegue a los 987.000 millones. Así pues, se ha demostrado que **los gastos en acciones de presión política, junto con la propia gestión de las complejas reglas de cumplimiento de las obligaciones fiscales, han reducido el crecimiento económico por el desplazamiento de la actividad económica potencial.**¹⁸ El ICF tiene en cuenta si los países ofrecen incentivos como disposiciones sobre *patent boxes* o *cajas de patentes* y créditos fiscales para la investigación y el desarrollo (I+D). Los países que ofrecen estos incentivos obtienen una puntuación menor que los que no lo hacen, puesto que añadir esta complejidad introduce más distorsiones en el sistema y conduce a un modelo alejado del ideal de impuestos simples, planos y moderados.

La cuestión de las *cajas de patentes* merece atención. Debido a una economía cada vez más globalizada y móvil, **los países han buscado formas de evitar que las empresas se reincorporen o trasladen sus operaciones o beneficios a otros lugares.** Una respuesta al aumento de la movilidad del capital ha sido la creación de *patent boxes*. También conocidas como regímenes de propiedad intelectual, o PI, ofrecen tipos impositivos sobre los ingresos derivados de la PI que suelen ser inferiores a los tipos impositivos corporativos legales. Los tipos de propiedad intelectual que pueden acogerse a este régimen son, por lo general, las patentes y los derechos de autor de *software*. Las *patent boxes* son, pues, un incentivo fiscal basado en los ingresos y no en los gastos, lo que limita sus beneficios para los proyectos de I+D exitosos que han generado derechos de propiedad intelectual, en lugar de reducir los riesgos *ex ante* para la I+D mediante la reducción de costes.

La propiedad intelectual es extremadamente móvil. Por lo tanto, un país puede utilizar el tipo impositivo más bajo de una *caja de patentes* para atraer a las empresas a mantener su propiedad intelectual dentro de sus fronteras. Las investigaciones sugieren que las *patent boxes* probablemente atraigan nuevos ingresos derivados de las patentes, lo que implica que las empresas reducen su obligación tributaria en el impuesto sobre sociedades al trasladar los ingresos relacionados con la propiedad intelectual. Sin embargo, es probable que, como consecuencia, los ingresos fiscales disminuyan, ya que los efectos negativos sobre los ingresos del tipo impositivo legal más bajo sobre los ingresos por patentes solo pueden compensarse, parcialmente, con los ingresos procedentes de los nuevos ingresos por patentes atraídos.¹⁹

¹⁷ COYNE, C. J. y LOTTA MOBERG, L. (2014), «The Political Economy of State-Provided Targeted Benefits», *The Review of Austrian Economics* 28:3, p. 33. <https://www.mercatus.org/students/research/working-papers/political-economy-state-provided-targeted-benefits>

¹⁸ FICHTNER, J. J. y FELDMAN, J. M. (2013), «The Hidden Costs of Tax Compliance», George Mason University, Mercatus Center. http://mercatus.org/sites/default/files/Fichtner_TaxCompliance_v3.pdf

¹⁹ GRIFFITH, R., MILLER, H. y O'CONNELL, M. (2014), «Ownership of Intellectual Property and Corporate Taxation», *Journal of Public Economics* 112, pp. 12-23. <https://sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272714000103>



En los últimos años, las normas sobre *cajas de patentes* se han vuelto más estrictas en algunos países, ya que se han adoptado los requisitos de la OCDE para contrarrestar las prácticas fiscales perjudiciales. Los países que siguen las normas de la OCDE ahora exigen a las empresas que realicen una actividad sustancial de I+D dentro de sus fronteras para beneficiarse de las ventajas fiscales asociadas a su propiedad intelectual.²⁰ En lugar de ofrecer *patent boxes* para la propiedad intelectual, **los países deberían reconocer que todo el capital es móvil, en cierta medida, de modo que la clave pasa por reducir sus tipos impositivos sobre sociedades de forma generalizada.** Esto fomentaría todo tipo de inversiones, en vez de limitar los incentivos a las empresas que ubiquen sus patentes en un país específico.

Un total de 17 países de la OCDE, entre ellos España, cuentan con legislación sobre *patent boxes*, con tipos y exenciones que varían entre países.²¹ Estados Unidos tiene un tipo impositivo reducido para los beneficios de las exportaciones relacionadas con la propiedad intelectual que se mantiene en EE. UU., lo que se trata como una *caja de patentes* en el Índice. Los países con estos regímenes reciben una puntuación más baja en el ICF.

Igual de relevante es la cuestión del I+D y su tratamiento fiscal. A falta de una deducción total, **los incentivos fiscales a la innovación y el desarrollo basados en el gasto compensan (parcialmente) los costes fiscales de la inversión empresarial. Lamentablemente, los incentivos fiscales a la I+D rara vez son neutros.** Por lo general, definen actividades muy específicas que pueden acogerse a estos regímenes y, a menudo, su aplicación es compleja. Al igual que otros incentivos, los incentivos a la I+D distorsionan las decisiones de inversión y pueden dar lugar a una asignación ineficiente de los recursos.²² Además, el deseo de obtener incentivos a la I+D fomenta la reclasificación de los gastos como I+D, así como actividades de presión sobre los legisladores que consumen recursos y restan valor a la inversión y a la producción. En Italia, por ejemplo, las empresas pueden participar en un proceso de negociación de incentivos, como préstamos a plazos fáciles y créditos fiscales. **Los países hacen bien, por tanto, utilizando mejor su margen fiscal y ofreciendo un tipo impositivo más bajo a las empresas en general, de manera que el tratamiento fiscal de las inversiones de capital sea más amable o que las disposiciones sobre el traslado de pérdidas sean más amplias.**²³

²⁰ OCDE (2015), «Action 5: Agreement on Modified Nexus Approach for IP Regimes». <https://oecd.org/ctp/beps-action-5-agreement-on-modified-nexus-approach-for-ip-regimes.pdf>

OCDE (2025), «Harmful Tax Practices – Peer Review Results». <http://oecd.org/tax/beps/harmful-tax-practices-peer-review-results-on-preferential-regimes.pdf>

²¹ BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides»; PwC (2025), «Worldwide Tax Summaries: Corporate - Tax credits and incentives». <https://taxsummaries.pwc.com/australia/corporate/tax-credits-and-incentives>

OCDE (2026), «Intellectual Property Regimes – Corporate tax statistics». <https://data-explorer.oecd.org/>

²² Esto no implica que los créditos fiscales a la I+D no cumplan su objetivo de política pública de fomentar la innovación a través de la actividad de investigación y desarrollo, la transferencia tecnológica y el emprendimiento. Ver FMI (2016), «Acting Now, Acting Together». <https://imf.org/en/Publications/FM/Issues/2016/12/31/Acting-Now-Acting-Together>
Sin embargo, los créditos para I+D benefician más a determinadas empresas e industrias que a otras, lo que crea distorsiones en la economía. Ver GUENTHER, G. (2015), «Research Tax Credit: Current Law and Policy Issues for the 114th Congress», *Congressional Research Service*. <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL31181.pdf>
y CASTELLACCI, F. y MEE LIE, C. (2015), «Do the effects of R&D tax credits vary across industries? A meta-regression analysis», *Research Policy*, pp. 819-832. <https://sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0048733315000128>

²³ LICHTER, A. et al. (2024), «Profit Taxation, R&D Spending, and Innovation», *American Economic Journal: Economic Policy*. <https://aeweb.org/articles?id=10.1257/pol.20220580&from=f>
LANGENMAYR, D. y LESTER R. (2018), «Taxation and Corporate Risk Taking», *The Accounting Review*. <https://publications.aaahq.org/accounting-review/article-abstract/93/3/237/4039/Taxation-and-Corporate-Risk-Taking>



La tasa implícita de subvención fiscal a los gastos de I+D, desarrollada por la OCDE, mide el alcance de las desgravaciones fiscales por I+D basadas en el gasto en los distintos países. Las tasas implícitas de subvención fiscal se miden como la diferencia entre una unidad de inversión en I+D y los ingresos antes de impuestos necesarios para alcanzar el umbral de rentabilidad de esa unidad de inversión, suponiendo una empresa representativa. En otras palabras, mide el alcance del trato preferencial de la I+D en un sistema fiscal determinado. **Cuanto más generosas sean las disposiciones fiscales para la I+D, mayores serán las tasas de subvención fiscal implícitas para la I+D.** Una tasa de subvención implícita de cero significa que la I+D no recibe un trato fiscal preferencial.

Pues bien, de acuerdo con esta métrica, **los países de la OCDE conceden subvenciones fiscales implícitas a los gastos de I+D a un tipo medio del 15,4%.** Islandia tiene el tipo de subvención fiscal implícito más alto, con un 36%. Portugal y Francia ofrecen la segunda y tercera desgravación más generosa, con tipos de subvención fiscal implícitos del 35% y el 34%, respectivamente. De los países que conceden desgravaciones notables, Dinamarca (1%), Estados Unidos (3%), México (6%) y Turquía (6%) son los menos generosos. Las tasas de subvención fiscal implícita de Costa Rica, Estonia, Israel, Letonia, Luxemburgo y Suiza no muestran ninguna desgravación fiscal significativa basada en el gasto en I+D.²⁴ Los países que ofrecen incentivos fiscales más generosos para la I+D basados en el gasto reciben una puntuación más baja en el ICF.

Asimismo, en los últimos años, varios países de la OCDE han aplicado los denominados **impuestos sobre los servicios digitales** (DST, digital services tax). En España, esta figura ha sido comúnmente referida como la *Tasa Google*. Se trata de impuestos que gravan determinadas fuentes de ingresos brutos de las grandes empresas digitales. Su base imponible suele incluir los ingresos derivados de un conjunto específico de bienes o servicios digitales (por ejemplo, la publicidad *online* dirigida) o basados en el número de usuarios digitales dentro de un país. Los umbrales de ingresos nacionales y mundiales relativamente elevados limitan el impuesto a las grandes multinacionales y suelen crear distorsiones basadas en su diseño y enfoque, dedicados tanto al tamaño de la empresa como al modelo de negocio.

Además, dado que los DST se aplican a los ingresos y no a los beneficios, no tienen en cuenta la rentabilidad y, por lo tanto, afectan de manera desproporcionada a las empresas con márgenes de beneficio más bajos. En 2025, **12 países de la OCDE han aplicado un DST: Austria, Colombia, Dinamarca, Francia, Hungría, Italia, Polonia, Portugal, España, Suiza, Turquía y el Reino Unido.**²⁵ Los países que han aplicado un DST reciben una puntuación más baja en el ICF.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, **el ICF cuantifica la complejidad del código tributario corporativo midiendo el número de impuestos (y tipos) separados que se aplican a los beneficios e ingresos empresariales, así como la existencia de distintos recargos y, además, el importe**

²⁴ Ver OCDE (2026), «Implied tax subsidy rates on R&D expenditures». <https://data-explorer.oecd.org>
La medida utilizada en el Índice es la tasa media implícita de subvención fiscal para las pymes y las grandes empresas, tanto con pérdidas como con beneficios.

²⁵ KPMG (2025), «Taxation of the digitalized economy: Developments summary». <https://kpmg.com/kpmg-us/content/dam/kpmg/pdf/2023/digitalized-economy-taxation-developments-summary.pdf>



de los ingresos que los países recaudan de las empresas más allá del impuesto sobre sociedades. Estas cargas se miden sumando los tipos separados que se aplican a los ingresos empresariales, identificando los recargos aplicables y basándose en los datos de ingresos de la OCDE para medir la proporción de ingresos procedentes de impuestos sobre los ingresos empresariales distintos del impuesto sobre la renta de las sociedades.

El país con el mayor número de tipos diferenciados en la fiscalidad empresarial de referencia es **Portugal**, con seis tramos distintos, mientras que en **Costa Rica** y en **Corea del Sur** se observan cinco y cuatro escalones diferenciados, respectivamente. **Hay seis países de la OCDE que no tienen más que un tipo impositivo aplicable en el impuesto sobre sociedades, mientras que cuatro de ellos (Francia, Alemania, Japón y Luxemburgo) aplican un recargo a la totalidad o a parte de su base imponible del impuesto sobre la renta de las sociedades.**²⁶



²⁶ EY, «Worldwide Corporate Tax Guide 2024».

TABLA 2

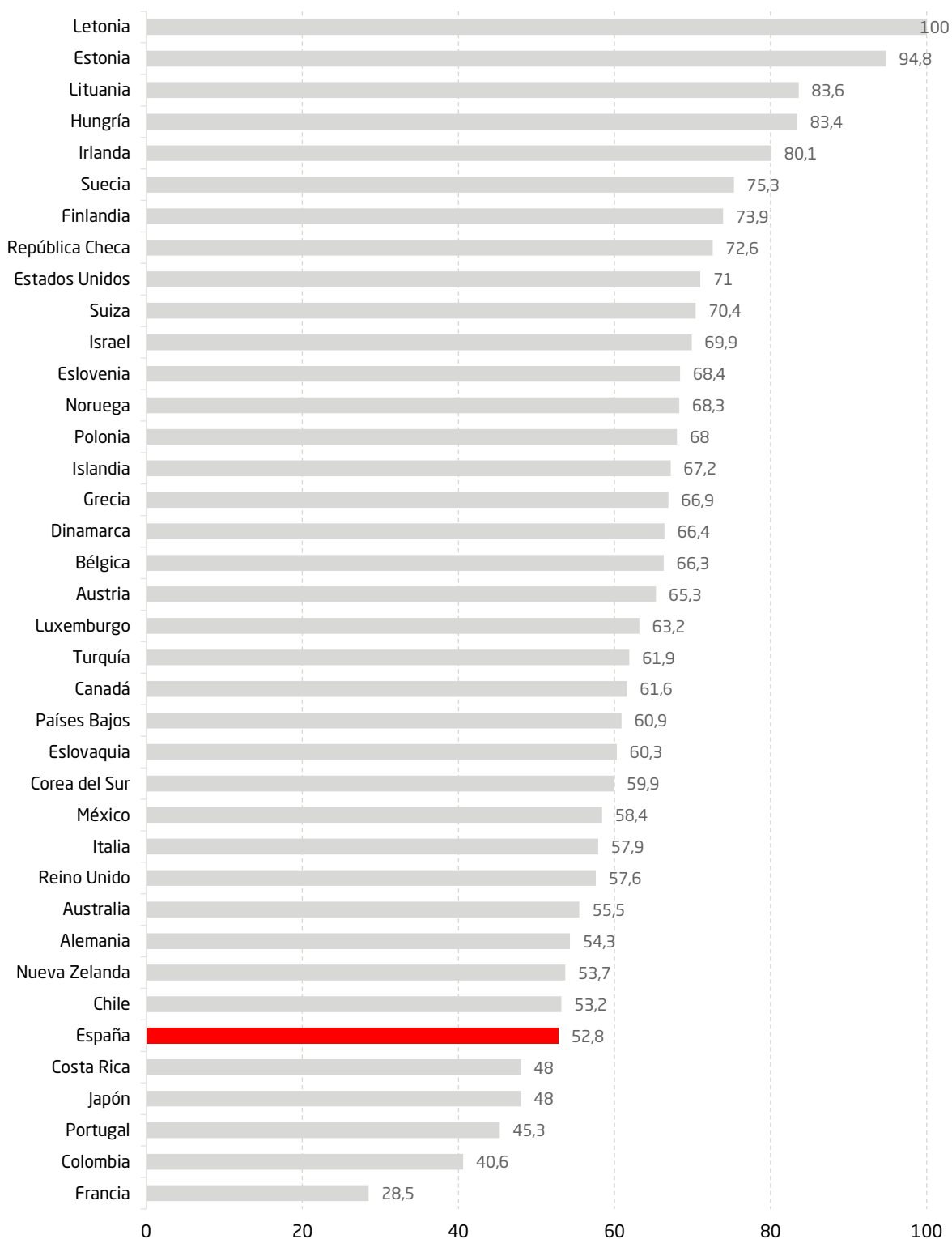
Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades**Clasificación general**

País	Puesto	Puntuación
Letonia	1	100
Estonia	2	94,8
Lituania	3	83,6
Hungría	4	83,4
Irlanda	5	80,1
Suecia	6	75,3
Finlandia	7	73,9
República Checa	8	72,6
Estados Unidos	9	71
Suiza	10	70,4
Israel	11	69,9
Eslovenia	12	68,4
Noruega	13	68,3
Polonia	14	68
Islandia	15	67,2
Grecia	16	66,9
Dinamarca	17	66,4
Bélgica	18	66,3
Austria	19	65,3
Luxemburgo	20	63,2
Turquía	21	61,9
Canadá	22	61,6
Países Bajos	23	60,9
Eslovaquia	24	60,3
Corea del Sur	25	59,9
México	26	58,4
Italia	27	57,9
Reino Unido	28	57,6
Australia	29	55,5
Alemania	30	54,3
Nueva Zelanda	31	53,7
Chile	32	53,2
España	33	52,8
Costa Rica	34	48
Japón	35	48
Portugal	36	45,3
Colombia	37	40,6
Francia	38	28,5

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



GRÁFICO 2

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades**Clasificación general**

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

TABLA 3

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades**Tipo del gravamen**

País	Tipo IS (puesto)	Tipo IS (puntuación)
Hungría	1	100
Irlanda	2	89,3
Lituania	3	78,5
Polonia	4	69,3
Suiza	5	67,4
Finlandia	6	66,2
Islandia	6	66,2
Letonia	6	66,2
Suecia	9	64,4
República Checa	10	63,2
Dinamarca	11	60,1
Estonia	11	60,1
Grecia	11	60,1
Noruega	11	60,1
Eslovenia	11	60,1
Austria	16	57
Israel	16	57
Luxemburgo	18	54,4
Eslovaquia	19	54
Bélgica	20	50,9
España	20	50,9
Turquía	20	50,9
Reino Unido	20	50,9
Estados Unidos	24	49,2
Países Bajos	25	48,4
Canadá	26	47,9
Corea del Sur	27	46,6
Chile	28	44,8
Italia	29	42,3
Nueva Zelanda	30	41,7
Japón	31	36,4
Australia	32	35,6
Costa Rica	32	35,6
México	32	35,6
Alemania	35	35,4
Portugal	36	34
Colombia	37	20,2
Francia	38	16,7

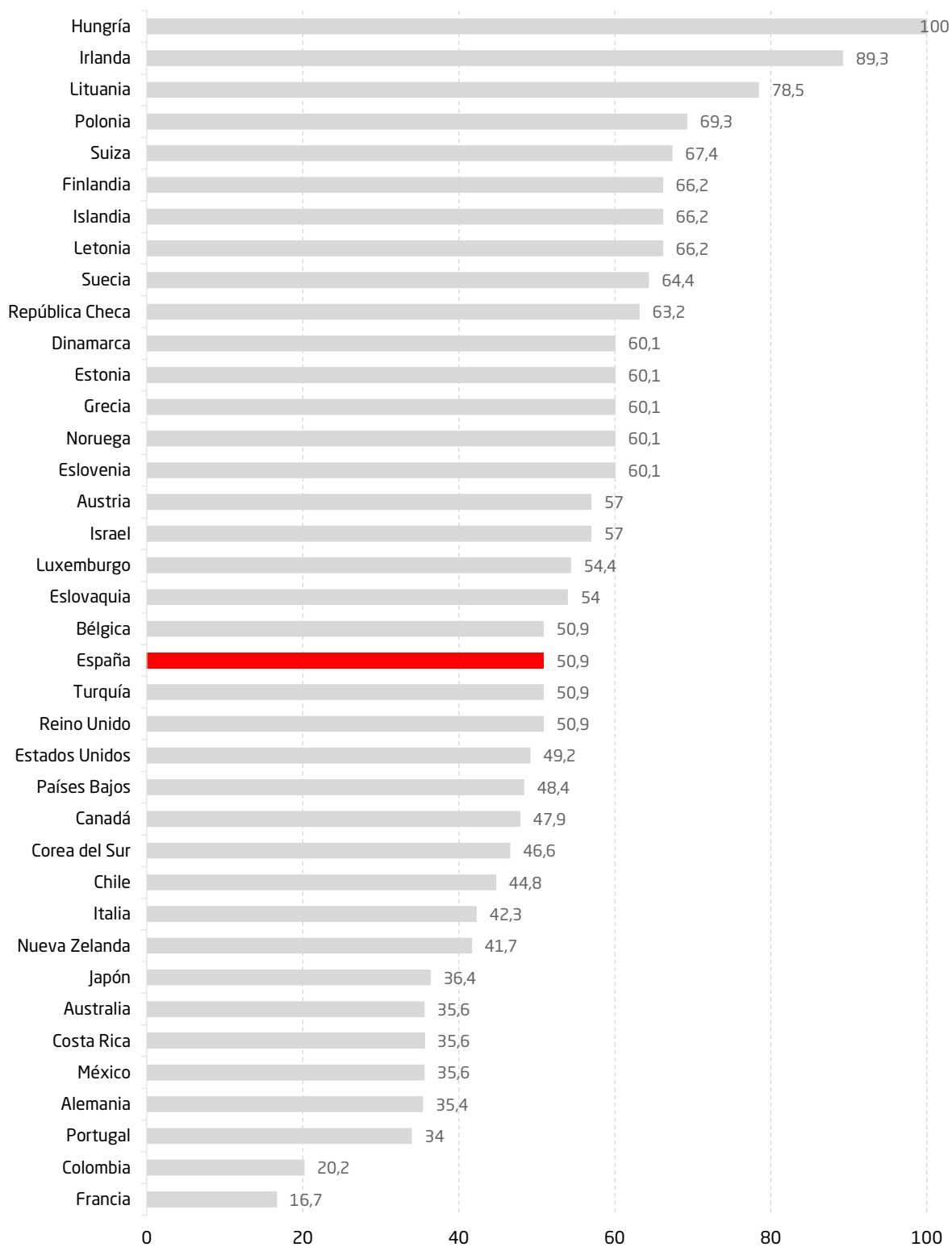
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



GRÁFICO 3

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades

Tipo del gravamen



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

TABLA 4

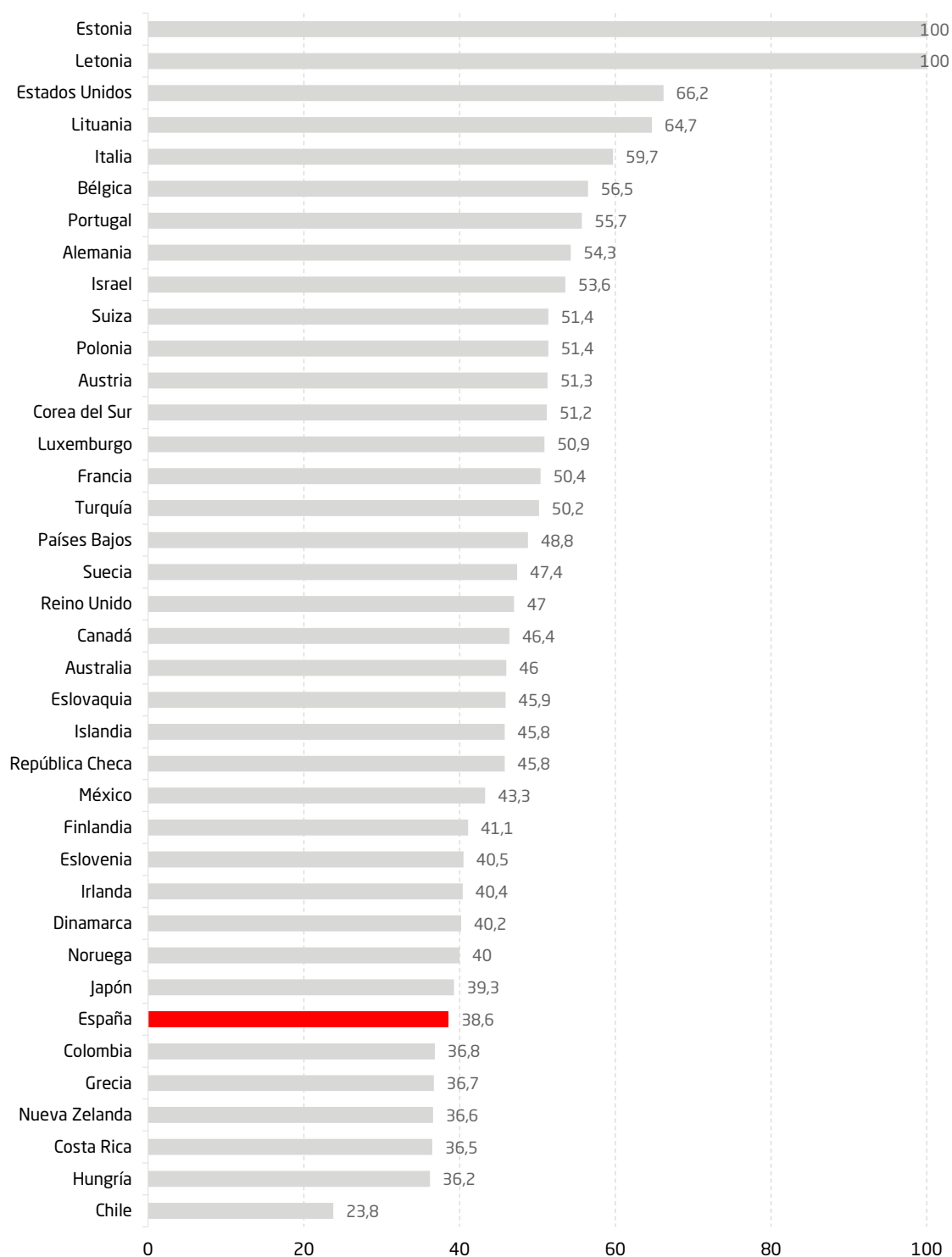
Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades**Deducciones**

País	Deducciones (puesto)	Deducciones (puntuación)
Estonia	1	100
Letonia	1	100
Estados Unidos	3	66,2
Lituania	4	64,7
Italia	5	59,7
Bélgica	6	56,5
Portugal	7	55,7
Alemania	8	54,3
Israel	9	53,6
Suiza	10	51,4
Polonia	11	51,4
Austria	12	51,3
Corea del Sur	13	51,2
Luxemburgo	14	50,9
Francia	15	50,4
Turquía	16	50,2
Países Bajos	17	48,8
Suecia	18	47,4
Reino Unido	19	47
Canadá	20	46,4
Australia	21	46
Eslovaquia	22	45,9
Islandia	23	45,8
República Checa	24	45,8
México	25	43,3
Finlandia	26	41,1
Eslovenia	27	40,5
Irlanda	28	40,4
Dinamarca	29	40,2
Noruega	30	40
Japón	31	39,3
España	32	38,6
Colombia	33	36,8
Grecia	34	36,7
Nueva Zelanda	35	36,6
Costa Rica	36	36,5
Hungría	37	36,2
Chile	38	23,8

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



GRÁFICO 4

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades**Deducciones**

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

TABLA 5

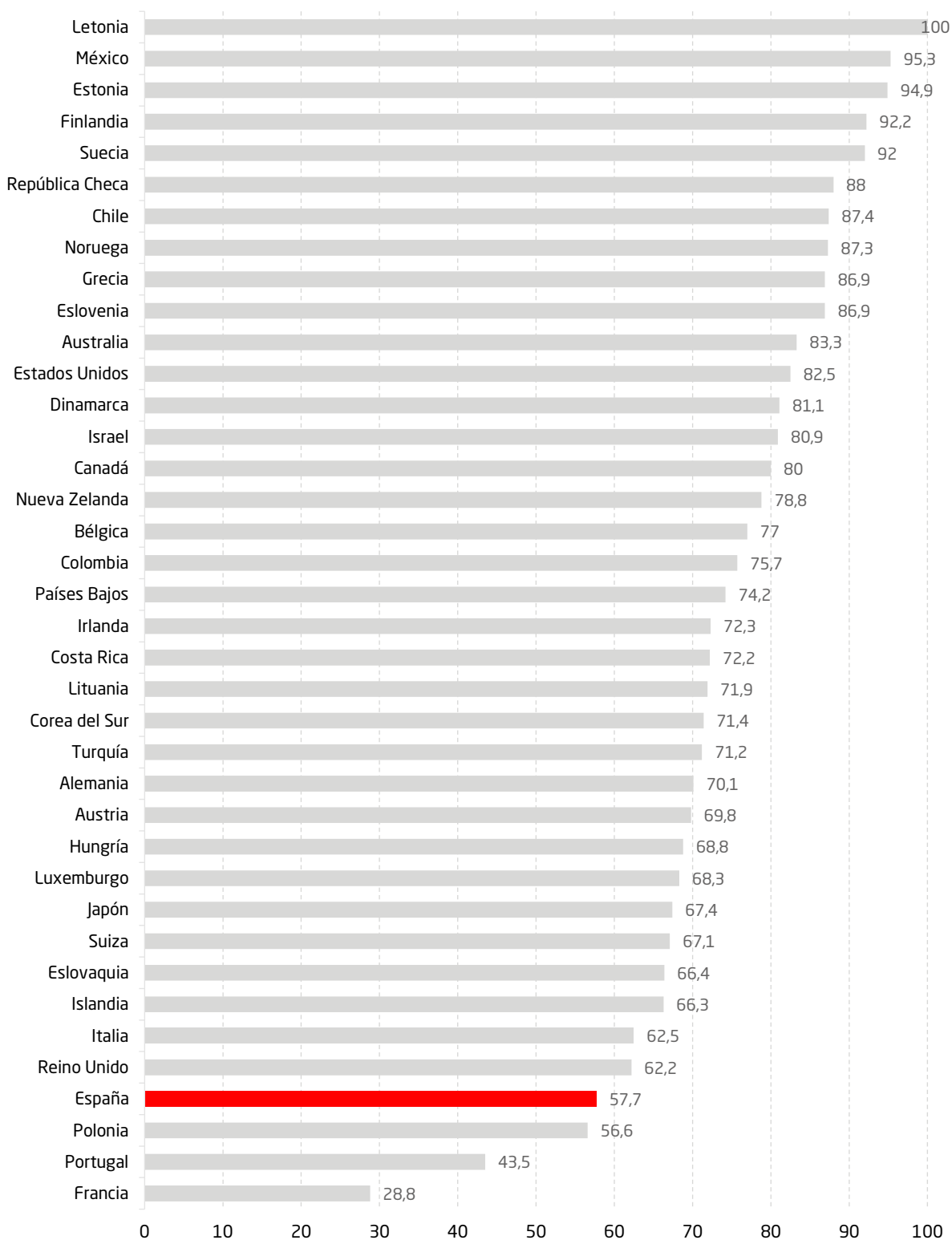
Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades Incentivos/complejidad

País	Incentivos/complejidad (puesto)	Incentivos/complejidad (puntuación)
Letonia	1	100
México	2	95,3
Estonia	3	94,9
Finlandia	4	92,2
Suecia	5	92
República Checa	6	88
Chile	7	87,4
Noruega	8	87,3
Grecia	9	86,9
Eslovenia	10	86,9
Australia	11	83,3
Estados Unidos	12	82,5
Dinamarca	13	81,1
Israel	14	80,9
Canadá	15	80
Nueva Zelanda	16	78,8
Bélgica	17	77
Colombia	18	75,7
Países Bajos	19	74,2
Irlanda	20	72,3
Costa Rica	21	72,2
Lituania	22	71,9
Corea del Sur	23	71,4
Turquía	24	71,2
Alemania	25	70,1
Austria	26	69,8
Hungría	27	68,8
Luxemburgo	28	68,3
Japón	29	67,4
Suiza	30	67,1
Eslovaquia	31	66,4
Islandia	32	66,3
Italia	33	62,5
Reino Unido	34	62,2
España	35	57,7
Polonia	36	56,6
Portugal	37	43,5
Francia	38	28,8

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



GRÁFICO 5

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre sociedades**Incentivos/complejidad**

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

5. Fiscalidad personal y gravámenes sobre el consumo

5.1. Impuesto sobre la renta

Los impuestos individuales son uno de los principales instrumentos de recaudación pública. Gravan los ingresos de las personas o los hogares —salarios, dividendos o ganancias de capital— y suelen ser progresivos, de modo que el tipo impositivo aumenta a medida que crecen los ingresos. A ellos se suman los impuestos sobre las nóminas o cotizaciones sociales, generalmente de tipo fijo y destinados a programas específicos como pensiones, desempleo o sanidad.

Una ventaja de los impuestos personales es su transparencia: los contribuyentes conocen el importe que pagan, a diferencia de los impuestos sobre el consumo, cuya carga se traslada a través de las empresas. En la mayoría de los países, la fiscalidad personal combina impuestos sobre el trabajo, que influyen en la decisión de trabajar más horas o incorporar un segundo ingreso en el hogar, e impuestos sobre el ahorro, como los aplicados a las ganancias de capital y los dividendos, que pueden reducir la inversión y el ahorro.

La puntuación del ICF en esta categoría depende del tipo y la progresividad de la tributación laboral, la complejidad del sistema y el grado de doble imposición de los beneficios empresariales. La mayoría de los sistemas son progresivos: a medida que aumentan los ingresos, los contribuyentes pasan a tramos con tipos más altos. Los tipos marginales elevados encarecen el trabajo adicional y pueden reducir la oferta laboral, por lo que los países con tipos máximos más altos obtienen peores resultados en el Índice. **Eslovenia** tiene el tipo más alto (67,5%) y **Estonia** el más bajo (21,6%).

El nivel de ingresos a partir del cual se aplica, por primera vez, el tipo máximo del impuesto sobre la renta de las personas físicas también resulta determinante.²⁷ Si un país tiene un tipo máximo del 20%, pero casi todos los contribuyentes pagan ese porcentaje porque se aplica a cualquier ingreso superior a 10.000 dólares, en la práctica se trata de un impuesto de tipo único. En cambio, un sistema fiscal que grava, únicamente, los ingresos superiores a un millón de dólares necesita establecer un tipo máximo mucho más elevado para recaudar la misma cantidad, ya que afecta solo a un número reducido de contribuyentes con rentas muy altas.

Los países cuyos tipos impositivos máximos se aplican a niveles de ingresos más bajos obtienen mejores resultados en el ICF. Este Índice mide, precisamente, la relación entre el nivel de ingresos al que entra en vigor el tipo máximo y la renta media del país. Según esta métrica, **Colombia** aplica su tipo máximo al nivel de ingresos más alto —equivalente a 58,9 veces la renta media colombiana—, mientras que **Hungría** lo aplica desde el primer dólar, al mantener un impuesto sobre la renta personal fijo del 15%.

²⁷ OCDE (2025), «Top statutory personal income tax rate and marginal tax rate for employees at the earnings threshold where the top statutory personal income tax rate first applies», [https://data-explorer.oecd.org/vis?tm=statutory%20rate&p-g=0&hc\[Measure\]=&snb=15&df\[ds\]=dsDisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_TAX_PIT%40DF_PIT_TOP_EARN_THRESH&df\[a-g\]=OECD.CTP.TPS&dq=A...S13...&lom=LASTNPERIODS&lo=1&to\[TIME_PERIOD\]=false](https://data-explorer.oecd.org/vis?tm=statutory%20rate&p-g=0&hc[Measure]=&snb=15&df[ds]=dsDisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_TAX_PIT%40DF_PIT_TOP_EARN_THRESH&df[a-g]=OECD.CTP.TPS&dq=A...S13...&lom=LASTNPERIODS&lo=1&to[TIME_PERIOD]=false)



Todos los impuestos generan cierto grado de pérdida económica; sin embargo, los sistemas tributarios deben diseñarse para reducir esas ineficiencias sin comprometer la recaudación necesaria. Una manera de evaluar la eficiencia de la tributación del trabajo es analizar la relación entre la cuña fiscal marginal y la cuña fiscal media.²⁸ La primera mide el efecto del sistema impositivo sobre la decisión de obtener ingresos adicionales, mientras que la segunda refleja la carga fiscal sobre los ingresos actuales.²⁹

La complejidad del sistema tributario se evalúa atendiendo tanto a la existencia de recargos sobre la renta personal como a la proporción de ingresos recaudados mediante cotizaciones a la seguridad social distintas de las obtenidas a través de los impuestos sobre las nóminas de empleadores y empleados. Estos indicadores reflejan enfoques no estándar en la tributación de los ingresos laborales y, en el caso de los recargos, evidencian un sistema de imposición personal menos transparente. El ICF penaliza a los países que aplican recargos o que obtienen una parte significativa de sus ingresos fiscales mediante gravámenes no convencionales sobre las nóminas.

Cuatro países de la OCDE imponen recargos sobre la renta personal: Alemania, Japón, Corea y Luxemburgo. En **Alemania**, el llamado recargo de solidaridad del 5,5% se aplica a todas las ganancias de capital, los dividendos y los ingresos que superan los 18.130 euros —equivalentes a unos 96.409 euros de ingresos laborales para contribuyentes solteros—, lo que eleva el tipo marginal máximo del 45% al 47,5%. **Japón**, por su parte, aplica un recargo del 2,1% sobre el grueso de las obligaciones tributarias nacionales, incrementando, en la práctica, la fiscalidad personal. Asimismo, cuatro países de la OCDE recaudan una fracción considerable de sus ingresos fiscales mediante distintos tipos de cotizaciones o contribuciones a la seguridad social de carácter no estándar, hasta el punto de que, en **Costa Rica**, estos ingresos representan el 31,1% del total de ingresos generados por este tipo de tributación.

Además de gravar los ingresos salariales, los sistemas de impuesto sobre la renta de numerosos países aplican tributos a los ingresos del capital, en forma de impuestos sobre las ganancias de capital y los dividendos. Una ganancia de capital se produce cuando una persona adquiere un activo —por ejemplo, acciones de una empresa— y lo vende posteriormente con beneficio, mientras que un dividendo es una distribución de los beneficios empresariales después de impuestos. Ambos impuestos constituyen una doble imposición de las rentas del capital, al gravar los beneficios empresariales, primero a nivel corporativo, y, después, a nivel individual.

Cuando una empresa obtiene un beneficio de 1 millón de dólares y paga un 20% en impuesto sobre sociedades, dispone de 800.000 dólares para reinvertir o distribuir como dividendos.

²⁸ La carga fiscal marginal a la que se enfrenta un trabajador promedio en un país y el coste fiscal total del trabajo para un trabajador promedio se denominan brecha fiscal marginal y media, respectivamente. La brecha fiscal incluye los impuestos sobre la renta y las contribuciones a la seguridad social (tanto del empleado como del empleador). La relación entre las brechas fiscales marginal y media se calcula utilizando los datos de la OCDE sobre brechas fiscales totales marginales y medias en cuatro niveles de ingresos para individuos solteros sin dependientes. Es el promedio de las brechas fiscales totales marginales al 67%, 100% y 167% de los ingresos medios, dividido por el promedio de las brechas fiscales totales al 67%, 100% y 167% de los ingresos medios.

²⁹ ENACHE, C. (2025), «A Comparison of the Tax Burden on Labor in the OECD», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/eu/tax-burden-on-labor-europe/>



Si los accionistas pagan un 20% adicional sobre las ganancias obtenidas por la venta de las acciones o sobre los dividendos recibidos, la carga fiscal total sobre los beneficios asciende al 36%. En términos reales, a raíz de los impuestos, una inversión con una rentabilidad esperada del 10% termina lidiando con un escenario donde la ganancia neta se reduce al 6,4%.

Algunos sistemas fiscales mitigan esta doble imposición mediante créditos fiscales o deducciones por los impuestos sobre sociedades ya pagados, configurando lo que se conoce como integración empresarial.

Además, la estructura de los impuestos sobre dividendos y ganancias de capital puede alterar los incentivos de las empresas al financiar nuevos proyectos. Si una compañía puede optar entre emitir nuevas acciones o reinvertir sus beneficios, la tributación de los inversores influirá en la elección de la vía más rentable después de impuestos. **Noruega**, por ejemplo, aplica una deducción por tasa de rendimiento en el impuesto sobre las ganancias de capital, con el fin de neutralizar la decisión entre reinversión y emisión de nuevas acciones. En términos generales, unos impuestos elevados sobre las rentas del capital introducen un sesgo contra el ahorro y la inversión, reducen la acumulación de capital y frenan el crecimiento económico. Por eso, en el ICF, los países con tipos más bajos sobre dividendos y ganancias de capital obtienen una puntuación más alta.

En cuanto a las rentas del capital, por lo general tributan a un tipo inferior al de los ingresos ordinarios, siempre que se cumplan determinadas condiciones. En **Estados Unidos**, por ejemplo, se aplican tipos reducidos a las ganancias de capital a largo plazo, que son aquellas derivadas de activos mantenidos durante, al menos, un año antes de su venta.

En el ICF, los países con tipos más altos sobre las rentas del capital obtienen peores resultados que aquellos con tipos más reducidos. Algunos sistemas incluyen medidas adicionales para mitigar la doble imposición. El **Reino Unido** concede una exención anual para las primeras 3.000 libras esterlinas (3.831 dólares estadounidenses o 3.459 euros) obtenidos de esta forma, mientras que **Canadá** excluye de tributación la mitad de los ingresos generados por ganancias del capital. **Dinamarca**, por su parte, aplica el tipo más alto de la OCDE, con un 42%, mientras que **Bélgica, Grecia, Corea del Sur, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Eslovaquia, Eslovenia, Suiza y Turquía** dejan exentas de tributación las plusvalías obtenidas de operaciones de venta de acciones que han permanecido en cartera a largo plazo.

Los impuestos sobre los dividendos también influyen en la formación de capital. Los tipos elevados incrementan el coste del capital, desincentivan la inversión y ralentizan el crecimiento. Los tipos se expresan como el tipo marginal máximo aplicable a los dividendos personales, tras cualquier sistema de imputación o crédito fiscal. En consecuencia, **los países con tipos globales más bajos sobre dividendos obtienen mejores resultados en el ICF**, al favorecer una asignación más neutral entre consumo y ahorro. **Irlanda** registra el tipo más alto de la OCDE (51%), mientras que **Estonia y Letonia** aplican un 0% a raíz de su sistema de impuesto sobre sociedades, basado en definir la base imponible a partir del flujo de caja. En **Grecia**, el tipo máximo es del 5%, mientras que la media de la OCDE se sitúa en el 24,7%.



TABLA 6

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre la renta

País	IRPF (puesto)	IRPF (puntuación)	Tipos IRPF (puesto)	Tipos IRPF (puntuación)	Complejidad (puesto)	Complejidad (puntuación)	Rentas del capital y dividendos (puesto)	Rentas del capital y dividendos (puntuación)
Alemania	33	49,3	9	69	33	49,2	24	54,6
Australia	15	69,9	15	61	1	100	21	59,3
Austria	26	58,3	34	40,6	1	100	25	52,5
Bélgica	13	73,3	32	48	1	100	13	74,3
Canadá	27	58,1	22	56,8	1	100	34	41
Rep. Checa	10	80,1	3	85,1	1	100	19	61,1
Chile	24	59,7	25	55,2	1	100	30	45,1
Colombia	12	74,8	8	70,7	30	86,7	15	71,3
Corea del Sur	38	39,3	37	35,6	33	49,2	20	59,5
Costa Rica	23	60,6	5	83,3	37	33,9	11	76,4
Dinamarca	36	48,6	23	55,6	1	100	37	24,7
Estados Unidos	17	63,4	19	57,3	1	100	26	50,1
Eslovaquia	1	100	4	83,4	1	100	2	97,9
Eslovenia	11	76,5	29	48,9	1	100	9	79,5
España	18	63	17	60	1	100	27	47,7
Estonia	2	99,4	1	100	1	100	4	85,6
Finlandia	28	57,3	31	48,4	1	100	29	45,3
Francia	31	50,7	36	38,7	1	100	35	40
Grecia	4	90,3	26	55	1	100	1	100
Hungría	3	92,3	2	94,7	1	100	11	76,4
Irlanda	37	44,1	33	45,8	1	100	38	23,5
Islandia	20	62,1	13	61,9	32	75,3	18	63
Israel	32	50,4	38	34,4	1	100	32	42,6
Italia	16	65,6	24	55,5	1	100	23	55,4
Japón	34	49,1	28	51,5	33	49,2	17	66,2
Letonia	7	85,6	6	72,1	1	100	8	79,8
Lituania	9	81	7	71,7	1	100	14	72
Luxemburgo	22	60,9	21	57	33	49,2	6	83,6
México	14	71	20	57,2	31	80,2	10	78,7
Noruega	29	55,4	14	61,9	1	100	36	32,7
Nueva Zelanda	6	86,5	16	60,4	1	100	3	89,4
Países Bajos	30	55,1	30	48,4	1	100	33	41,3
Polonia	35	48,9	11	66,4	38	31,6	16	68,8
Portugal	21	61,6	35	39,6	1	100	22	59
Reino Unido	25	58,5	27	54,4	1	100	31	43,4
Suecia	19	62,8	18	59,7	29	99,7	27	47,7
Suiza	8	84,7	12	66	1	100	7	82,4
Turquía	5	86,8	10	68,2	1	100	5	84,6

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



5.2. Impuesto sobre el valor añadido

Los impuestos sobre el consumo gravan las compras de bienes y servicios realizadas por los particulares. En la OCDE, y en la mayoría de las economías del mundo, el impuesto sobre el valor añadido (IVA) constituye el principal tributo general sobre el consumo.³⁰ La mayoría de estos impuestos no gravan los insumos intermedios de las empresas o permiten deducir los impuestos ya pagados sobre ellos, lo que los convierte en uno de los instrumentos más eficientes desde el punto de vista económico para la recaudación fiscal. Sin embargo, **muchos países definen su base impositiva de manera ineficiente**. Es habitual que apliquen tipos reducidos o exenciones a determinados bienes y servicios, lo que les obliga a elevar los tipos estándar para mantener los niveles de recaudación. Además, algunos países no excluyen adecuadamente los insumos empresariales del gravamen. Por ejemplo, en Estados Unidos, varios estados aplican impuestos sobre las ventas de maquinaria y equipo.³¹

La puntuación de un país en materia de impuestos sobre el consumo se desglosa en dos subcategorías: el tipo impositivo y la base imponible. La Tabla 7 muestra las clasificaciones y puntuaciones correspondientes a esta categoría. Si se aplican al mismo tipo y se estructuran correctamente, el IVA y el impuesto sobre las ventas minoristas pueden recaudar, aproximadamente, la misma cantidad de ingresos. En un diseño ideal, el tipo estándar se aplicaría de manera uniforme a todo el consumo final, aunque ambos tributos operen de forma algo distinta. Con una base suficientemente amplia, el tipo impositivo puede mantenerse bajo, limitando las distorsiones económicas y generando, a la vez, ingresos sustanciales. Sin embargo, en muchos países, la existencia de exenciones o tipos reducidos obliga a fijar tipos estándar más elevados para compensar la pérdida de recaudación. Cuando el impuesto carece de neutralidad, los tipos altos generan distorsiones al desincentivar la compra de bienes y servicios gravados en favor de otros exentos, menos gravados o de autoconsumo. En general, **los países con tipos más bajos sobre el consumo obtienen mejores resultados, ya que estos desincentivan menos la actividad económica y favorecen tanto el consumo como la inversión futura**. El tipo impositivo medio general sobre el consumo en la OCDE es del 19,4%. **Hungría** presenta el más alto, con un 27%, mientras que **Estados Unidos** mantiene el más bajo, con un 7,5%.³²

³⁰ Existen otros tipos de impuestos al consumo, como los impuestos especiales. Sin embargo, estos suelen tener una base más limitada, ya que se aplican a bienes, servicios y actividades específicos, en lugar de al consumo final en general. El Índice solo considera los impuestos generales al consumo (IVA e impuesto sobre ventas minoristas).

³¹ YUSHKOV, A., WALCZAK, J. y LOUGHEAD, K. (2024), «2025 State Tax Competitiveness Index», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/research/all/state/2025-state-tax-competitiveness-index>.

³² OECD (2024), «Consumption Tax Trends 2024». https://oecd.org/en/publications/consumption-tax-trends-2024_dcd-4dd36-en.html

CARAGHER, J. (2026), «2025 EU VAT registration & Intrastat reporting threshold». <https://www.vatcalc.com/eu/2023-eu-vat-registration-intrastat-thresholds/>

BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides»; PwC (2025), «Worldwide Tax Summaries: Corporate – Other Taxes». <https://taxsummaries.pwc.com/france/corporate/other-taxes>

La tasa del impuesto sobre ventas en EE. UU. es el promedio de todas las tasas estatales, ponderado por población. Véase FRITTS, J. (2024), «State and Local Sales Tax Rates, 2024», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/data/all/state/2024-sales-taxes/>

La tasa del impuesto al consumo en Canadá recoge el promedio de las tasas provinciales, ponderado por población. Ver RETAIL COUNCIL OF CANADA (2026), «Sales Tax Rates by Province». <https://retailcouncil.org/resources/quick-facts/sales-tax-rates-by-province/>



En un sistema fiscal óptimo, el IVA o el impuesto sobre las ventas debería aplicarse a un tipo estándar sobre todo el consumo final, de modo que la recaudación equivalga al valor del consumo multiplicado por el tipo impositivo. No obstante, las bases de muchos países se alejan de este modelo ideal. **Las exenciones, los tipos reducidos o la aplicación del impuesto a los insumos empresariales limitan la neutralidad del sistema y aumentan el coste del capital.**

La mayoría de los países de la OCDE establecen, además, umbrales de exención para el IVA o el impuesto sobre las ventas. Cuando una empresa no supera un determinado nivel de ingresos anuales, queda exenta de participar en el sistema y, por tanto, no recauda el impuesto sobre sus ventas ni puede deducir el pagado en sus insumos.³³ Aunque esta exención reduce los costes administrativos y de cumplimiento, unos umbrales excesivamente altos introducen distorsiones al favorecer a las empresas pequeñas frente a las de mayor tamaño. Los países obtienen mejores puntuaciones cuando mantienen umbrales más bajos. La **República Checa** registra la peor calificación, con un umbral de 133.000 euros.³⁴ Por el contrario, siete países —**España, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Turquía y Estados Unidos**— logran la máxima puntuación por no aplicar ningún umbral de exención. Entre los países que sí lo hacen, la media se sitúa en torno a los 60.000 euros.³⁵

La forma elegida para medir la amplitud de la base del IVA es la ratio de ingresos por IVA, que compara la recaudación efectiva con la que se obtendría si el tipo estándar se aplicara a todo el consumo final. La diferencia entre ambas cifras refleja tanto las decisiones políticas de eximir o reducir tipos sobre determinados bienes y servicios como los niveles de incumplimiento fiscal.³⁶

Por ejemplo, si el consumo final de un país asciende a 100 dólares y el tipo de IVA es del 10%, una base pura recaudaría 10 dólares. Si la recaudación real es inferior, ello indica la existencia de exenciones, tipos reducidos o bajos niveles de cumplimiento. Cuanto más se acerque la ratio a 1, más amplia y eficiente será la base impositiva. Según esta medición, **Nueva Zelanda** cuenta con la base más amplia, que cubre el 96% del consumo total. **Luxemburgo y Corea del Sur** le siguen con ratios de 0,82 y 0,70, respectivamente. En cambio, **México** (0,35), **Estados Unidos** (0,36) y **Colombia** (0,39) presentan las bases más reducidas. El promedio de la OCDE se sitúa en 0,55.³⁷

³³ Los umbrales de exención de IVA enumerados en el Índice generalmente se aplican a las empresas residentes. Las empresas no residentes pueden enfrentarse a umbrales diferentes.

³⁴ Medido en dólares estadounidenses (paridad de poder adquisitivo, PPA).

³⁵ OCDE (2023), «Taxes on Consumption: Value Added Tax/Goods and Services Tax (VAT/GST) (1976-2023): VAT/GST: Registration/Collection Thresholds (2023)».

³⁶ El mismo concepto puede aplicarse a los impuestos sobre las ventas minoristas.

³⁷ La relación de ingresos por IVA (VAT Revenue Ratio) se calculó utilizando la siguiente fórmula, conforme a los cálculos de la OCDE para el VRR:

$$VRR = \text{Ingresos por IVA} / [(\text{Consumo} - \text{ingresos por IVA}) \times \text{tasa estándar de IVA}]$$
 Los cálculos se basan en la OCDE (2018), «Consumption Tax Trends 2018». https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/consumption-tax-trends-2018_ctt-2018-en#page92



TABLA 7

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuesto sobre el valor añadido

País	Puesto IVA	Puntuación IVA	Tipo IVA (puesto)	Tipo IVA (puntuación)	Base imponible IVA (tipo)	Base imponible IVA (puntuación)
Alemania	13	62,8	12	53,4	16	60,2
Australia	9	81,8	3	89,9	29	48
Austria	16	58,8	15	49,4	19	58,5
Bélgica	27	50,6	19	45,3	28	50,3
Canadá	7	83,5	6	80,6	15	61,5
República Checa	32	42,1	19	45,3	33	36,8
Chile	10	76,9	12	53,4	2	82,3
Colombia	15	59,1	12	53,4	23	54,3
Corea del Sur	3	92,9	3	89,9	10	65,6
Costa Rica	6	84,1	7	77,7	9	65,6
Dinamarca	19	55	34	29,1	4	75,8
Estados Unidos	4	91,5	1	100	25	51,7
Eslovaquia	34	38,7	27	37,2	32	40,9
Eslovenia	29	45,4	25	41,3	31	46,8
España	18	56,8	19	45,3	17	60
Estonia	22	53	31	33,2	7	68
Finlandia	28	46,8	37	27,1	11	65,3
Francia	31	42,7	15	49,4	36	33,2
Grecia	30	44,1	31	33,2	24	54
Hungría	38	30,8	38	21	30	47,1
Irlanda	36	35	27	37,2	35	35
Islandia	24	50,8	31	33,2	12	64,6
Israel	11	69,8	11	57,5	8	66,5
Italia	37	31,1	25	41,3	38	24,2
Japón	5	89,3	3	89,9	18	59,9
Letonia	20	53,6	19	45,3	22	55
Lituania	25	50,8	19	45,3	27	50,5
Luxemburgo	8	82,8	10	61,5	3	82,2
México	12	65,8	9	65,6	26	50,8
Noruega	23	51,7	34	29,1	5	70,6
Nueva Zelanda	1	100	8	69,6	1	100
Países Bajos	14	59,1	19	45,3	14	63,6
Polonia	35	35,8	27	37,2	34	36,3
Portugal	21	53,4	27	37,2	13	64
Reino Unido	33	40,6	15	49,4	37	29,8
Suecia	26	50,8	34	29,1	6	69,2
Suiza	2	93,5	2	97,6	20	57,6
Turquía	17	57,6	15	49,4	21	56,6

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



6. Impuestos sobre la propiedad y la riqueza

Los impuestos sobre la propiedad son gravámenes aplicados por los gobiernos sobre los activos de personas físicas o jurídicas. Los métodos y la periodicidad de recaudación varían considerablemente, según el tipo de impuesto. Por ejemplo, los impuestos sobre el patrimonio y las sucesiones se pagan al fallecer una persona o al transferirse su patrimonio a los herederos, mientras que los tributos sobre bienes inmuebles se abonan en intervalos regulares (habitualmente cada año) y se calculan a partir del valor de los bienes imponibles, como terrenos o edificaciones.

Muchos de estos tributos resultan altamente distorsionadores y añaden una complejidad significativa para los contribuyentes. **Los impuestos sobre el patrimonio y las herencias reducen los incentivos al trabajo y al ahorro, lo que afecta negativamente a la productividad y al crecimiento.** Del mismo modo, **los impuestos sobre las transacciones financieras encarecen el coste del capital y dificultan su asignación eficiente.**³⁸ **Los impuestos sobre el patrimonio limitan el capital disponible en la economía, lo que perjudica el crecimiento y la innovación a largo plazo.**³⁹ Una política fiscal sólida debe minimizar estas distorsiones: salvo el impuesto sobre el valor del suelo, la mayoría de los tributos sobre la propiedad generan efectos adversos y persistentes sobre la economía y su productividad.

En su categoría dedicada a los impuestos sobre la propiedad y la riqueza del ICF se incluyen tres **subcategorías** principales: **impuestos sobre bienes inmuebles, impuestos sobre el patrimonio y las sucesiones, e impuestos sobre el capital y las transacciones.**

Los primeros se aplican de forma recurrente sobre los bienes imponibles. En la mayoría de los estados o municipios de **Estados Unidos**, por ejemplo, tanto las empresas como los particulares pagan un impuesto anual basado en el valor de sus propiedades. En **España**, este gravamen se corresponde, esencialmente, con el IBI municipal.

Aunque los impuestos sobre bienes inmuebles pueden ser una herramienta eficaz de recaudación, algunos de ellos actúan *de facto* como impuestos directos sobre el capital, en la medida en que gravan algo más que el valor del suelo e incluyen estimaciones de valor catastral de los edificios o estructuras situados en él. Esta práctica eleva el coste del capital, desincentiva la inversión (por ejemplo, perjudica la inyección de capital para la construcción o renovación de bienes inmuebles) y puede influir negativamente en las decisiones de localización empresarial.

Por el contrario, un impuesto que solo recaiga sobre el valor del suelo no penaliza las mejoras ni las inversiones productivas. **Los países que gravan tanto el suelo como las construcciones obtienen las peores puntuaciones en el ICF, mientras que aquellos que solo gravan el**

³⁸ MILLER, C. y TYGER, A. (2020), «The Impact of a Financial Transaction Tax», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/financial-transaction-tax/>

³⁹ LI, H. y SMITH, K. (2020), «Analysis of Sen. Warren and Sen. Sanders' Wealth Tax Plans», Tax Foundation. <https://taxfoundation.org/wealth-tax/>

ENACHE, C. (2024), «The High Cost of Wealth Taxes». <https://taxfoundation.org/research/all/eu/wealth-tax-impact/>



suelo obtienen las mejores. Algunos países suavizan este efecto permitiendo deducir los impuestos sobre la propiedad del impuesto sobre sociedades, lo que mejora ligeramente su posición relativa en el ICF.

De los países de la OCDE, únicamente **Australia** y **Estonia** gravan, exclusivamente, el valor del suelo, excluyendo cualquier noción de valor catastral de los activos inmobiliarios construidos sobre ellos. Los 36 países restantes aplican este tipo de gravamen a todo el capital (suelo y estructuras), si bien 31 de ellos permiten su deducción parcial en el cálculo del impuesto sobre sociedades.

La variable dedicada a medir la recaudación del impuesto sobre bienes inmuebles mide los ingresos derivados de este tributo, o sus variaciones, expresando tal métrica como porcentaje del *stock* de capital privado de cada país. **Una carga fiscal más elevada tiende a frenar la inversión y la productividad, también por esta vía. Así, los países con una recaudación más alta en relación con su *stock* de capital soportan una mayor carga y, por tanto, obtienen una peor puntuación en el ICF.** Siete países de la OCDE presentan niveles de imposición que superan el 1% del *stock* de capital privado, caso del **Reino Unido** (2,6%), **Estados Unidos** (1,8%) y **Canadá** (1,6%), que, por tanto, encabezan la lista de países con mayor presión fiscal en este campo. En el extremo opuesto, trece países registran cargas inferiores al 0,1%.⁴⁰

Además de los impuestos sobre bienes inmuebles, **muchos países gravan el patrimonio personal, ya sea a través de impuestos sobre el patrimonio neto, sobre sucesiones o mediante tributos recurrentes sobre los activos.** Estos impuestos reducen los recursos disponibles para la inversión y la producción, desincentivan el ahorro y, en consecuencia, ralentizan el crecimiento económico.⁴¹ Su eficacia recaudatoria suele ser limitada, mientras que los costes administrativos y de cumplimiento son elevados. Además, su diseño permite amplias oportunidades de elusión mediante planificación fiscal, lo que los convierte en instrumentos recaudatorios complejos e ineficientes.

Los impuestos sobre el patrimonio suelen ser progresivos y de tipo reducido, gravando el conjunto de los activos de una persona, familia o empresa. A diferencia de los impuestos sobre las sucesiones, estos se recaudan anualmente. Algunos países aplican un impuesto global sobre el patrimonio neto, mientras que otros se limitan a gravar determinados activos, como cuentas de valores, propiedades inmobiliarias o activos financieros en el extranjero.

En la actualidad, **solamente cuatro países de la OCDE aplican un impuesto sobre el patrimonio neto: Colombia, Noruega, España y Suiza. Bélgica, Francia e Italia** lo hacen solamente sobre ciertos tipos de activos. Por descontado, aquellos países que no aplican ningún impuesto

⁴⁰ Cálculos del autor basados en OECD (2026), «OECD Revenue Statistics - OECD Countries: Comparative tables». <https://data-explorer.oecd.org/>
FMI (2021), «IMF Investment and Capital Stock Dataset, 1960-2019», mayo. <https://infrastructuregovern.imf.org/content/dam/PIMA/Knowledge-Hub/dataset/IMFInvestmentandCapitalStockDataset2021.xlsx>

⁴¹ WALCZAK, J. (2017), «State Inheritance and Estate Taxes: Rates, Economic Implications, and the Return of Interstate Competition», Tax Foundation. https://taxfoundation.org/state-inheritance-estate-taxes-economic-implications/#_ftn84



sobre el patrimonio obtienen las mejores puntuaciones, seguidos por los que gravan solamente algunos activos. En cambio, las economías que gravan el patrimonio neto en su conjunto obtienen las notas más bajas, como ocurre con **España**.⁴²

Los impuestos sobre el patrimonio, las herencias y las donaciones también introducen distorsiones significativas. El impuesto sobre el patrimonio grava el valor total de los bienes de una persona al fallecer y se paga con cargo al propio patrimonio; el impuesto sobre sucesiones recae sobre los activos transferidos a los herederos, quienes deben abonarlo; y el impuesto sobre donaciones grava las transferencias de bienes —efectivo, acciones u otros activos— realizadas antes del fallecimiento, a menudo con el objetivo de evitar la elusión de los dos primeros. Los tipos, niveles de exención y normas aplicables difieren sustancialmente entre países.

Por ejemplo, en **Estados Unidos** el tipo máximo del impuesto sobre el patrimonio alcanza el 40%, aunque existe un umbral de exención de 12,9 millones de dólares. En cambio, la región de **Bruselas-Capital**, en Bélgica, aplica un impuesto sobre sucesiones con una exención de solo 15.000 euros y una escala de tipos que varía según el parentesco y la naturaleza de los activos heredados.

Estos impuestos generan elevados costes de cumplimiento para los contribuyentes, mientras que su recaudación es mínima. Según datos de la OCDE de 2023, los impuestos sobre patrimonio, sucesiones y donaciones aportaron una media del 0,14% del PIB, con **Francia** como país con una mayor contribución que, en cualquier caso, se limitó al 0,8% del PIB pese a aplicar tipos máximos de hasta el 60%.⁴³ Los países que no aplican ninguno de estos tributos obtienen las mejores puntuaciones. En total, doce economías de la OCDE carecen de este tipo de tributación: **Australia, Austria, Canadá, Costa Rica, Estonia, Israel, Letonia, México, Nueva Zelanda, Noruega, Eslovaquia y Suecia**.⁴⁴

Diversos países gravan, asimismo, activos o el capital fijo de las empresas mediante impuestos sobre la transferencia de bienes inmuebles, el patrimonio neto empresarial, la obtención de capital o las transacciones financieras. Todos estos tributos encarecen el coste del capital y reducen la rentabilidad de la inversión.

Los impuestos sobre la transferencia de propiedad gravan la compraventa de bienes inmuebles, como terrenos, edificaciones o maquinaria, impidiendo su correcto intercambio libre entre particulares y/o empresas. En **Estados Unidos**, por ejemplo, varios estados aplican un impuesto sobre la transferencia inmobiliaria calculado sobre el valor de la vivienda adquirida. Estos

⁴² BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides»; y EY, «Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2025». https://www.ey.com/en_gl/technical/tax-guides/worldwide-estate-and-inheritance-tax-guide

⁴³ OCDE Data Explorer (2024), «A comparative table of tax revenues for Revenue Statistics in OECD member countries». [https://data-explorer.oecd.org/vis?fs\[0\]=Topic%2C1%7CTaxation%23TAX%23%7CGlobal%20tax%20revenues%23TAX_GTR%23pg=0&fc=Topic&bp=true&snb=150&df\[ds\]=dsDisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_REV_COMP_OECD%40DF_RSOECD&df\[ag\]=OECD.CTPTPS&df\[vs\]=1.0&dq=.S13.T_1200%2B_T.PT_BIGQ.A&lom=LASTOBSERVATIONS&lo=1&pd=%2C&to\[TIME_PERIOD\]=false](https://data-explorer.oecd.org/vis?fs[0]=Topic%2C1%7CTaxation%23TAX%23%7CGlobal%20tax%20revenues%23TAX_GTR%23pg=0&fc=Topic&bp=true&snb=150&df[ds]=dsDisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_REV_COMP_OECD%40DF_RSOECD&df[ag]=OECD.CTPTPS&df[vs]=1.0&dq=.S13.T_1200%2B_T.PT_BIGQ.A&lom=LASTOBSERVATIONS&lo=1&pd=%2C&to[TIME_PERIOD]=false)

⁴⁴ BLOOMBERG TAX (2026), «Country Guides»; EY (2025), «Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2025»; PwC (2026), «Worldwide Tax Summaries: Individual Taxes – Other taxes».



impuestos actúan como gravámenes directos sobre el capital, encarecen las transacciones y desincentivan la movilidad del capital productivo. Los países que los aplican obtienen puntuaciones inferiores. Seis países de la OCDE no imponen este tipo de tributo: **Chile, la República Checa, Estonia, Lituania, Nueva Zelanda y Eslovaquia.**

De forma similar, **algunos países gravan los activos empresariales mediante impuestos sobre el patrimonio o los bienes de las compañías.** Luxemburgo, por ejemplo, aplica un impuesto anual del 0,5% sobre el patrimonio neto mundial de las empresas no transparentes domiciliadas en su territorio, mientras que los **cantones suizos** gravan los activos netos de las empresas con tipos que oscilan entre el 0,001% y el 0,5%. Otros países limitan estos gravámenes al sector financiero, aplicándolos, exclusivamente, a los activos bancarios. En total, veinte países de la OCDE cuentan con algún tipo de impuesto sobre los activos o el patrimonio empresarial, y catorce de ellos aplican, específicamente, impuestos bancarios.

Los impuestos sobre el capital gravan la financiación a través de la emisión de acciones.

Aunque suelen aplicarse a tipos bajos o en forma de tasas fijas, incrementan el coste de financiación, reducen los recursos disponibles para la inversión y dificultan la creación de nuevas empresas. En **Suiza**, por ejemplo, las compañías residentes en el país deben pagar un 1% sobre la emisión de acciones. Los países que aplican este tipo de gravamen obtienen peores resultados que aquellos que no lo hacen. Actualmente, diez países de la OCDE mantienen algún tipo de gravamen similar.

Finalmente, **los impuestos sobre las transacciones financieras gravan la compraventa o transferencia de activos financieros.** Su diseño varía considerablemente entre países. En **Finlandia**, por ejemplo, se aplica un 1,6% a la transferencia de valores nacionales, mientras que **Polonia** grava con un impuesto de timbre del 1% las operaciones de compraventa de derechos de propiedad, que, en el caso de las transacciones bursátiles, corresponde abonar al comprador. Este tipo de gravamen añade una carga adicional sobre las operaciones financieras y frena el flujo eficiente de capital hacia sus usos más productivos. En consecuencia, el ICF clasifica peor a los países que aplican este impuesto. **Unos 15 países de la OCDE, entre ellos Francia y el Reino Unido, lo mantienen vigente, mientras que 23 economías avanzadas no imponen ningún tipo de gravamen sobre transacciones financieras.**



TABLA 8

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuestos sobre la propiedad y la riqueza

País	Propiedad y riqueza (puesto)	Propiedad y riqueza (puntuación)	Impuestos inmobiliarios (puesto)	Impuestos inmobiliarios (puntuación)	Impuestos sobre la riqueza y las herencias/ donaciones (puesto)	Impuestos sobre la riqueza y las herencias/ donaciones (puntuación)	Impuestos sobre el capital y las transacciones (puesto)	Impuestos sobre el capital y las transacciones (puntuación)
Alemania	14	67,9	16	69,7	12	70,4	6	79,1
Australia	2	88,3	1	100	1	100	14	638
Austria	17	62,7	34	45,8	1	100	14	638
Bélgica	32	44,1	27	59	33	49,1	24	48,2
Canadá	25	58,7	31	50	1	100	29	46,5
República Checa	6	77,3	7	74,3	12	70,4	1	100
Chile	11	72,1	6	74,4	12	70,4	5	84,7
Colombia	33	42,5	3	74,4	36	27,8	32	46,2
Corea del Sur	31	46,3	32	48	12	70,4	32	46,2
Costa Rica	12	70,8	4	74,4	1	100	24	48,2
Dinamarca	13	69,1	15	72,2	12	70,4	6	79,1
Estados Unidos	30	47,6	36	37,8	12	70,4	14	63,8
Eslovaquia	9	75	20	68,1	1	100	13	69,1
Eslovenia	26	54,5	35	41,3	12	70,4	6	79,1
España	35	36,4	26	61,4	36	27,8	32	46,2
Estonia	1	100	2	98,5	1	100	1	100
Finlandia	19	60,7	22	65,8	12	70,4	22	63,5
Francia	34	40,5	29	51,5	33	49,1	24	48,2
Grecia	29	47,8	30	50,9	12	70,4	29	46,5
Hungría	22	59,5	5	74,4	12	70,4	24	48,2



TABLA 8

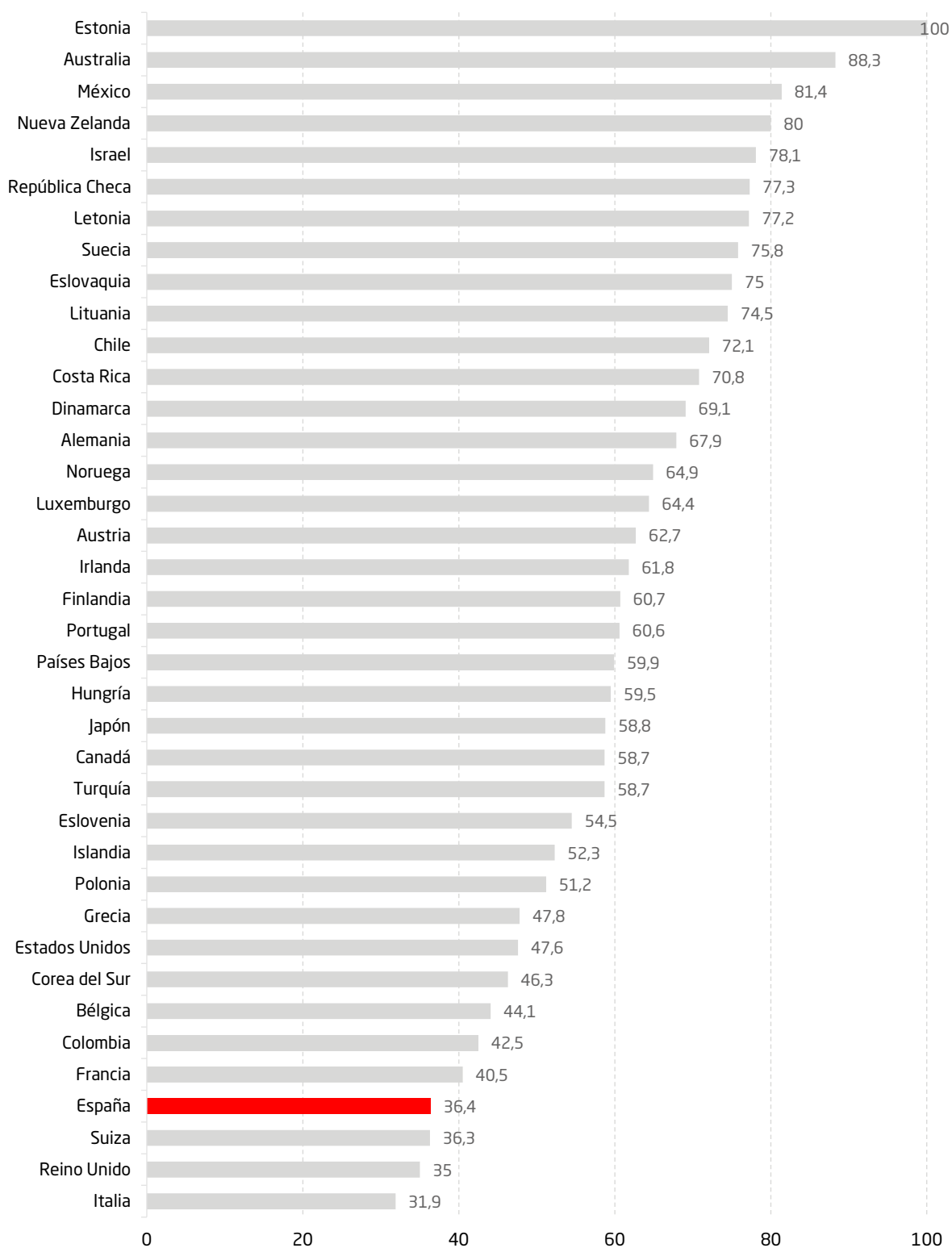
Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuestos sobre la propiedad y la riqueza (continuación)

País	Propiedad y riqueza (puesto)	Propiedad y riqueza (puntuación)	Impuestos inmobiliarios (puesto)	Impuestos inmobiliarios (puntuación)	Impuestos sobre la riqueza y las herencias/ donaciones (puesto)	Impuestos sobre la riqueza y las herencias/ donaciones (puntuación)	Impuestos sobre el capital y las transacciones (puesto)	Impuestos sobre el capital y las transacciones (puntuación)
Irlanda	18	61,8	19	68,2	12	70,4	22	63,5
Islandia	27	52,3	33	47,8	12	70,4	14	63,8
Israel	5	78,1	21	67,4	1	100	6	79,1
Italia	38	31,9	37	34,7	33	49,1	32	46,2
Japón	23	58,8	8	74,3	12	70,4	29	46,5
Letonia	7	77,2	24	65,4	1	100	6	79,1
Lituania	10	74,5	18	68,5	12	70,4	1	100
Luxemburgo	16	64,4	13	73,3	12	70,4	14	63,8
México	3	81,4	9	74,3	1	100	6	79,1
Noruega	15	64,9	11	74	32	57,4	6	79,1
Nueva Zelanda	4	80	28	56,1	1	100	1	100
Países Bajos	21	59,9	25	63,9	12	70,4	14	63,8
Polonia	28	51,2	17	69,5	12	70,4	37	30,9
Portugal	20	60,6	23	65,4	12	70,4	14	63,8
Reino Unido	37	35	38	22,5	12	70,4	24	48,2
Suecia	8	75,8	12	73,7	1	100	14	63,8
Suiza	36	36,3	14	72,5	36	27,8	37	30,9
Turquía	24	58,7	10	74,2	12	70,4	32	46,2

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).



GRÁFICO 6

Índice de Competitividad Fiscal 2025. Impuestos sobre la propiedad y la riqueza

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de la Tax Foundation (2025).

7. Normas fiscales transfronterizas

En una economía cada vez más globalizada, las empresas cruzan con naturalidad las fronteras de su país de origen para acceder a clientes y articular cadenas de suministro internacionales. Para encauzar esa realidad, los países han desarrollado normas que determinan cómo —o si— deben gravarse a nivel doméstico los beneficios corporativos generados en el exterior. Bajo el paraguas de las normas fiscales transfronterizas se reúnen los sistemas y reglamentos aplicables a estas actividades. **La tendencia de fondo, en las últimas décadas, ha sido el paso de la tributación mundial a regímenes territoriales, en los que el impuesto sobre sociedades de cada país se limita a los beneficios obtenidos dentro de sus fronteras;** en un sistema territorial puro la empresa solo tributa donde genera la renta. Desde los años noventa, el número de países de la OCDE con esquemas mundiales se ha reducido de más de veinte a apenas unos pocos.

Estados Unidos constituye un caso singular. Además de las reglas estándar sobre sociedades extranjeras controladas (CFC) y de la exención de dividendos de origen extranjero, ha incorporado medidas antierosión tanto de entrada como de salida. Con la Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) de 2017 adoptó un sistema internacional híbrido que exime, en sede federal, los dividendos procedentes del exterior, pero, a la vez, endurece y complica las salvaguardas contra la erosión de bases. Ese esquema descansa en tres piezas: GILTI (ingresos intangibles globales con baja tributación), FDII (ingresos intangibles de origen extranjero) y BEAT (impuesto contra la erosión de la base y el abuso). En la práctica, GILTI opera como un miniimpuesto del 10,5% sobre rendimientos supranormales de determinadas inversiones exteriores de empresas estadounidenses; FDII aplica un tipo reducido a las exportaciones vinculadas a la propiedad intelectual ubicada en Estados Unidos y grava, efectivamente, al 13,125%. Juntos configuran un gravamen de alcance mundial sobre ingresos intangibles. BEAT, por su parte, se centra en pagos transfronterizos deducibles y funciona como un impuesto mínimo del 10% para multinacionales con sede en Estados Unidos con ingresos brutos de 500 millones de dólares o más; se activa cuando los pagos a CFC superan el 3% de las deducciones totales (2% para ciertas entidades financieras). La One Big Beautiful Bill (OBBBA), de julio de 2025, modificó estas piezas eliminando su limitación a rentas de intangibles y renombrándolas: desde 2026, GILTI será sustituido por NCTI (ingresos netos sometidos a prueba CFC) y FDII por FDDEI (ingresos elegibles para la deducción derivada del extranjero). El NCTI actuará como un impuesto mínimo de entre el 12,6% y el 14% sobre todos los ingresos extranjeros de las empresas estadounidenses, mientras que el FDDEI gravará al 14% los ingresos domésticos relacionados con exportaciones.

En paralelo, la propuesta de un impuesto mínimo global está transformando el marco transfronterizo. Numerosos países de la OCDE avanzan en la implementación de las reglas del Pilar Dos: a julio de 2025, 27 adoptaron una norma de inclusión de rentas (IIR) y 24 incorporaron, también, una regla de beneficios infravalorados (UTPR), de naturaleza afín al BEAT; once países aún no han aprobado una IIR.

En los sistemas territoriales las multinacionales tributan allí donde obtienen la renta, de modo que, por regla general, los beneficios generados en el extranjero no se gravan nuevamente en sede doméstica. La territorialidad se articula mediante exenciones por participación —totales



o parciales— para dividendos y plusvalías de fuente extranjera, que permiten excluir esa renta de la base imponible nacional; en un esquema territorial «puro» la exención es completa. Por el contrario, los regímenes mundiales —como el que aplicó EE. UU. en el pasado— exigen tributar por la renta global con independencia del lugar de obtención. Las empresas radicadas en países con esquemas mundiales soportan desventajas competitivas frente a las ubicadas en jurisdicciones territoriales y, además, la imposición de la renta repatriada añade complejidad y desincentiva la inversión y la producción.

En cuanto a los dividendos recibidos del exterior, cuando una filial extranjera obtiene beneficios, tributa en el país donde opera y, tras ello, puede reinvertirlos o distribuirlos a la matriz. En un sistema mundial, esos dividendos vuelven a gravarse en el país de la matriz —con crédito por impuestos ya satisfechos—; en uno territorial puro, quedan exentos. La puntuación del Índice depende del grado de exención: 27 miembros de la OCDE eximen, íntegramente, los dividendos extranjeros; ocho permiten exenciones del 95% o del 97%; y tres —Chile, Colombia y México— mantienen un régimen mundial o híbrido que, por lo general, no los exime. Irlanda es el último país en introducir una exención de dividendos a partir de 2025. Con las plusvalías de filiales o sucursales sucede algo similar: 25 países de la OCDE las excluyen totalmente de la tributación nacional, seis lo hacen de forma parcial y siete no las excluyen, pese al riesgo de desincentivar ahorro e inversión si se gravan con tipos domésticos.

Muchas jurisdicciones condicionan estas exenciones a criterios de elegibilidad por país de origen, lo que añade complejidad y, a menudo, arbitrariedad. Es frecuente el uso de «listas negras» o, en la UE, la limitación de la exención a Estados del Espacio Económico Europeo. Portugal restringe los beneficios a rentas procedentes de países no incluidos en su lista de paraísos fiscales y con un impuesto societario alineado con la directiva europea o, al menos, equivalente al 60% del tipo portugués. Italia, que generalmente concede una exención del 95% para dividendos extranjeros, la deniega si proceden de jurisdicciones de lista negra salvo prueba de tributación adecuada. En la OCDE, 20 de los 35 países que contemplan exenciones por participación imponen este tipo de restricciones, lo que penaliza su posición en el ICF.

Otro elemento central son las retenciones en la fuente sobre dividendos, intereses y regalías pagados a no residentes. Al exigir a las empresas que retengan una parte de esos pagos —en Estados Unidos, el tipo estándar es del 30% salvo tratado en contrario—, se reduce el rendimiento para el inversor y se encarece el coste del capital para las empresas. Los países con retenciones más altas obtienen peores resultados en el Índice. Chile y Suiza aplican los tipos más elevados sobre dividendos e intereses (35%); Estonia, Hungría y Letonia no retienen sobre dividendos ni intereses. En regalías, México exige el 35%, seguido de Australia, Bélgica y Estados Unidos con el 30%, mientras que Hungría, Letonia, Luxemburgo, los Países Bajos, Noruega, Suecia y Suiza no practican retención.

La amplitud de la red de tratados fiscales es igualmente determinante, porque armoniza reglas y reduce o elimina retenciones, mitigando la doble imposición. Una red extensa mejora el atractivo para la inversión y la puntuación correspondiente: el Reino Unido lidera con 131 tratados, frente a Costa Rica, que cuenta con cuatro; la media en la OCDE ronda los 75.



En materia de antievasión, las jurisdicciones despliegan diversas herramientas para impedir la minoración artificiosa de bases mediante planificación agresiva: normas CFC, límites a la deducción de intereses y gravámenes sobre beneficios desviados. Las CFC evitan el traslado de beneficios a jurisdicciones de baja tributación a través de rentas móviles. Su operativa suele implicar lo siguiente: determinar si una filial es «controlada», aplicar pruebas de activación (naturaleza de la renta, umbral mínimo de impuesto o listas negras/blancas) y, en su caso, imputar en sede de la matriz rentas pasivas —y, a veces, activas— de la CFC. Los parámetros difieren entre países: la Subparte F estadounidense considera controlada una filial con, al menos, un 50% de propiedad estadounidense; Australia califica como controlada una entidad con un 50% en manos de cinco o menos residentes, o un 40% propiedad de un único residente. Desde 2016, una directiva de la UE obliga a los Estados miembros a gravar determinados beneficios no distribuidos de CFC cuando la matriz posee más del 50% y la CFC tributa por debajo de lo que habría pagado en el Estado miembro. Hoy, 36 de los 38 países de la OCDE tienen normas CFC (las excepciones son Costa Rica y Suiza); en cuatro abarcan rentas activas y pasivas; en trece un umbral convierte todas las rentas en pasivas y en los veintiún restantes se limitan a rentas pasivas o a acuerdos no genuinos. La valoración del Índice premia la inexistencia de estas normas, otorga una calificación intermedia a quienes las limitan a rentas pasivas o contemplan exenciones y penaliza los regímenes más amplios sin salvaguardas.

También son habituales las restricciones a la deducibilidad de intereses de grupos multinacionales, destinadas a neutralizar el incentivo a financiar con deuda en jurisdicciones de mayor tipo. Los instrumentos van desde los ajustes de precios de transferencia al tipo de interés hasta las normas de capitalización restringida (ratios deuda-capital) y los límites de intereses/beneficios (en función del EBITDA). Estas reglas —en especial las de capitalización— han demostrado efectos adversos sobre el valor empresarial y la asignación eficiente de capital; si los ingresos por intereses tributan íntegramente, restringir su deducción puede introducir nuevas distorsiones. En el Índice, la mejor calificación corresponde a países que solo aplican precios de transferencia; una intermedia, a quienes usan ratios deuda-capital; y la peor, a quienes fijan límites por intereses/beneficios. Están presentes en 37 de los 38 países analizados: Canadá fija un umbral de 1,5:1; Eslovenia, de 4:1; Alemania y España limitan los gastos financieros al 30% del resultado operativo; Israel se basa, únicamente, en precios de transferencia.

Por último, el movimiento hacia un impuesto mínimo global, con sus tres piezas —QDMTT, IIR y UTPR—, redefine el terreno de juego. Más de 140 jurisdicciones se han adherido al acuerdo; en 2024 muchos países aprobaron legislación de IIR y UTPR, exigida en la Unión Europea. Fuera de Europa, la adopción avanza con mayor cautela; Estonia y Letonia han optado por un aplazamiento de seis años para compatibilizar las reglas con sus sistemas basados en distribución. En Estados Unidos, GILTI y BEAT guardan estrecha analogía con IIR y UTPR, y con la OBBBA GILTI pasa a NCTI (mínimo del 12,6%-14% sobre toda la renta extranjera desde 2026). Para fines del Índice, la variable de impuesto mínimo global toma el valor 0,5 cuando existe IIR y 1 cuando existen IIR y UTPR —en EE. UU., se asimilan NCTI y BEAT—; la adopción de estas normas reduce la puntuación.



Cabe añadir que muchas jurisdicciones aplican normas generales antiabuso basadas en el principio de «sustancia sobre forma», y algunos países —como Australia y el Reino Unido— han introducido un impuesto sobre beneficios desviados con tipos sancionadores (40% y 25%, respectivamente) cuando se detectan estructuras sin sustancia económica. Estos regímenes elevan de forma notable los costes de cumplimiento y pueden ocasionar doble imposición; aunque hoy no se incorporan al Índice, su inclusión probablemente empeoraría la clasificación de países como Australia, el Reino Unido y Estados Unidos en el componente de normas transfronterizas y, por extensión, en el resultado global.

8. Recomendaciones para España

España se sitúa en una posición decepcionante dentro del Índice de Competitividad Fiscal 2025 y sigue muy lejos de los países con estructuras tributarias más eficientes, caso de otras economías de la OCDE como Estonia, Letonia o Nueva Zelanda.

De acuerdo con el presente informe, **el sistema fiscal español presenta una elevada carga sobre el trabajo y el capital, un Impuesto sobre Sociedades poco neutral y un marco de imposición patrimonial que penaliza la inversión y la acumulación de capital. La falta de coherencia entre los distintos niveles de la Administración tributaria, unida a la complejidad normativa y a la proliferación de figuras impositivas con bajo rendimiento recaudatorio pero alta distorsión, sitúa a España entre las economías con mayor distancia respecto a las mejores prácticas fiscales de la OCDE.**

El estudio subraya que la combinación de tipos marginales altos con bases imponibles reducidas y con mecanismos de compensación poco eficientes limita la competitividad y encarece las decisiones empresariales. Los impuestos sobre la propiedad y el patrimonio, que subsisten en pocos países de la OCDE, continúan siendo un rasgo característico de la fiscalidad española, con un efecto contractivo sobre la inversión productiva y el ahorro de las familias.

En contraste, los países más competitivos han eliminado estas figuras y optado por gravámenes más simples y neutrales. En suma, el ICF 2025 señala que España mantiene una presión fiscal elevada sobre la renta del trabajo, grava el capital de manera ineficiente y sufre una notable inestabilidad normativa, lo que reduce la previsibilidad y agrava la incertidumbre empresarial.

A esta situación se suma un problema institucional de fondo: la creciente litigiosidad tributaria. Tal y como expuso el Instituto de Estudios Económicos (IEE) en su publicación sobre la *litigiosidad tributaria* (REVISTA del IEE, N.ºs 1 y 2/2025)⁴⁵, **el sistema fiscal español se ha convertido en uno de los más conflictivos de Europa, con cientos de miles de procedimientos abiertos**

⁴⁵ REVISTA DEL IEE, 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*, junio. <https://www.ieemadrid.es/sites/ceoe-iee/files/content/file/2025/07/22/25/revista-del-iee-n-os-1-y-2-2025-el-problema-de-la-litigiosidad-tributaria-en-espana.pdf>



y una elevada tasa de éxito de los contribuyentes en los tribunales. La causa no reside en la falta de control, sino en el propio diseño del sistema: **normas ambiguas, exceso de potestad discrecional por parte de la Administración y un uso abusivo del procedimiento sancionador.**

El IEE explicó en dicha publicación que la Agencia Tributaria actúa, en demasiadas ocasiones, bajo incentivos perversos, priorizando la recaudación a corto plazo frente a la seguridad jurídica. **La proliferación de resoluciones contradictorias entre tribunales económico-administrativos y órganos judiciales contribuye a un entorno de desconfianza que disuade la inversión y encarece la actividad económica. España presenta, además, una tasa de litigios tributarios por habitante muy superior a la media europea, reflejo de un modelo que desincentiva el cumplimiento voluntario y castiga al contribuyente cumplidor.** Esta conflictividad no solo erosiona la eficiencia recaudatoria, sino que mina la legitimidad del propio sistema impositivo. **El IEE propone reformas orientadas a profesionalizar los órganos de resolución, limitar la discrecionalidad administrativa, establecer estándares objetivos en los procedimientos de inspección y reforzar la responsabilidad patrimonial del Estado en casos de error o abuso.** En última instancia, reducir la litigiosidad tributaria requiere pasar de un enfoque sancionador a otro basado en la cooperación y en la seguridad jurídica.

En paralelo, el *Índice de Libertad Económica en España* divulgado, asimismo, por el IEE (septiembre 2025)⁴⁶ confirma que **la economía española continúa rezagada en variables esenciales para mejorar la competitividad fiscal, como el tamaño del sector público, la presión fiscal efectiva o la seguridad jurídica.** Según el citado informe, **España ha perdido posiciones en la última década, situándose muy por debajo de la media europea en libertad fiscal, libertad empresarial y derechos de propiedad.**

Lo cierto es que **la presión fiscal soportada por las empresas es desproporcionada en comparación con su capacidad de generación de valor del tejido productivo.** La permanencia del Impuesto sobre el Patrimonio, la existencia de gravámenes autonómicos superpuestos y la falta de coordinación fiscal entre niveles de gobierno deterioran la competitividad del sistema en su conjunto. Asimismo, la elevada imposición sobre el capital desincentiva la inversión y la creación de empleo.

A raíz de los resultados del ICF, **parece razonable reclamar una reforma profunda orientada a simplificar el Impuesto sobre Sociedades, modificar el IRPF y ajustarlo a la inflación, eliminar los Impuestos sobre el Patrimonio y Sucesiones, y limitar la imposición sobre la propiedad no productiva.** Estas medidas, acompañadas de una racionalización del gasto público y una revisión del sistema de financiación autonómica, permitirían recuperar márgenes de crecimiento y mejorar la formación de capital bruto, potenciando, asimismo, la atracción de capital extranjero.

⁴⁶ INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2025), *La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2025*. Colección Informes, septiembre. https://www.ieemadrid.es/sites/ceoe-iee/files/content/file/2025/09/29/25/iee.-informe-septiembre-2025.-la-libertad-de-empresa-en-espana.-ile-2025_0.pdf



El marco tributario español necesita transformarse para alinear sus incentivos con la creación de riqueza y empleo. Un sistema competitivo no se mide por su capacidad de recaudar más, sino por su habilidad para hacerlo con el menor daño posible a la actividad económica. **España debe avanzar hacia una estructura fiscal más simple, neutral y predecible, que priorice la estabilidad sobre la arbitrariedad.**

Los países con impuestos más bajos sobre sociedades, sin imposición patrimonial y con sistemas administrativos menos litigiosos logran mayores niveles de crecimiento, inversión y bienestar. **España debe aprender la lección del ICF y, en consecuencia, sustituir su actual marco de fiscalidad, punitivo para el capital y la generación de riqueza, para apostar por un modelo basado en la eficiencia y la confianza.**

Reducir la conflictividad, garantizar la seguridad jurídica y restablecer la neutralidad tributaria son condiciones indispensables para recuperar la competitividad y fortalecer la seguridad jurídica en el plano de la tributación y de la actividad económica.

9. Fuentes de datos consultadas y elaboración del estudio

El Índice de Competitividad Fiscal (ICF), cuya primera edición se remonta a 2014, incluye datos de numerosas fuentes, entre las que figuran las guías fiscales por países que ofrecen entidades como Bloomberg, Deloitte, Ernst & Young, PwC o la Universidad de Oxford y su Centro de Fiscalidad Empresarial. Asimismo, el ICF toma en consideración documentación sobre impuestos de organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Europea.

El ICF utiliza los datos más actualizados disponibles hasta la fecha de corte, establecida a finales de junio de 2025. Es posible que los datos no reflejen cambios más recientes adoptados en países que hayan anunciado e introducido cambios fiscales durante el segundo semestre del ejercicio analizado.

Se puede encontrar documentación detallada sobre las fuentes en el repositorio del ICF: <http://www.github.com/TaxFoundation/international-tax-competitiveness-index>

La Tax Foundation es una organización de referencia en materia de investigación sobre políticas fiscales. Desde 1937 sus investigaciones, análisis y expertos han contribuido a diseñar una política fiscal más inteligente en Estados Unidos y en el resto de los países de la OCDE. Su Centro de Política Fiscal Global produce estudios, investigaciones y análisis de alta calidad sobre la fiscalidad en países de todo el mundo. El Instituto de Estudios Económicos asume la adaptación del ICF para España a través de su equipo y con la coordinación de su investigador asociado, Diego Sánchez de la Cruz, que es, asimismo, colaborador de la Tax Foundation.



Publicaciones del Instituto de Estudios Económicos

2026

COLECCIÓN INFORMES. Julio. Competitividad fiscal 2025. Una reflexión sobre la imposición indirecta en el turismo.
REVISTA DEL IEE. Julio. N.ºs 3 y 4/2026. La fiscalidad del ahorro como palanca de crecimiento en España: análisis y reformas.
COYUNTURA ECONÓMICA. Junio. N.º 84. El aumento demográfico en España como factor explicativo del actual ciclo económico.
PUNTO DE VISTA. Abril. El hilo de Ariadna. Orientarse en el laberinto normativo laboral.
OPINIÓN DEL IEE. Marzo. La necesidad de aumentar las inversiones en mantenimiento de infraestructuras en España.
REVISTA DEL IEE. Febrero. N.º 2/2026. Los servicios de interés general. La necesidad de compensar las obligaciones de servicio público.
REVISTA DEL IEE. Enero. N.º 1/2026. La industria de seguridad y defensa en España ante los desafíos geopolíticos y económicos actuales.

2025

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 83. Crecimiento extensivo y dualidad macroeconómica en España: desequilibrios y baja productividad.
PUNTO DE VISTA. Noviembre. Caracterización de las mipymes en América Latina y el Caribe.
COLECCIÓN INFORMES. Noviembre. El turismo de eventos en la Comunidad de Madrid: una aproximación a su impacto económico.
OPINIÓN DEL IEE. Octubre. La incidencia en la economía española de las subidas arancelarias. Índice de Barreras Comerciales 2025.
COLECCIÓN INFORMES. Septiembre. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2025.
COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 82. Un crecimiento económico condicionado por un contexto institucional adverso.
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.
OPINIÓN 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.





La Tax Foundation elabora el Índice de Competitividad Fiscal (ICF) a partir de más de 40 variables, donde se recogen los elementos más importantes para estudiar los sistemas fiscales de los diferentes países analizados. La competitividad alude, en última instancia, a la eficiencia, atractivo y neutralidad de dichos sistemas fiscales. El ICF del año 2025 sitúa a España en la posición 34 de los 38 países que conforman la OCDE, lo que refleja el deterioro de la competitividad fiscal de nuestro país en los últimos años, al compararlo con las economías más avanzadas.

El conjunto de indicadores analizados pone de manifiesto que España presenta un problema estructural de competitividad fiscal. Este problema no reside, únicamente, en el nivel de recaudación sino en el diseño del sistema tributario, en la intensidad del esfuerzo fiscal exigido a los contribuyentes, en la elevada carga que soportan las empresas y en la complejidad normativa que encarece el cumplimiento. En una economía abierta, con elevada movilidad de capital y creciente competencia internacional por proyectos empresariales, tecnológicos e industriales, España necesita un marco tributario que favorezca la inversión, la contratación, la innovación y el crecimiento de las empresas. Por ello, resulta necesario avanzar en una reforma orientada a reducir las distorsiones, mejorar la seguridad jurídica, simplificar las obligaciones tributarias, reforzar la estabilidad normativa y aliviar la carga que soportan la inversión y la actividad empresarial. La competitividad fiscal debe entenderse como una condición necesaria para fortalecer la economía española en el medio y largo plazo.



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Tel.: 917 820 580

iee@ieemadrid.com

www.ieemadrid.es