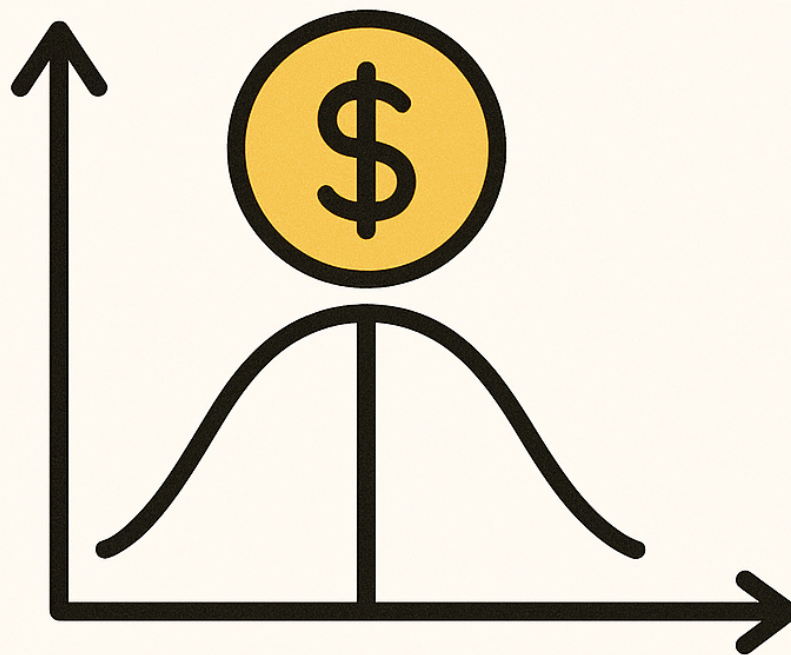


La Curva de Laffer y el Impuesto de Sociedades



**INSTITUTO
JUAN DE
MARIANA**

Resumen ejecutivo

 *Los ingresos tributarios, en niveles récord tras 97 subidas recaudatorias.*

En 2024, España alcanzó una recaudación histórica de 294.734 millones €, creciendo +8,4%, muy por encima del PIB (+3,5%). Este avance no responde únicamente al ciclo económico: desde 2018 se han aprobado 97 subidas o endurecimientos fiscales, según el *Impuestómetro* del Instituto Juan de Mariana, lo que sitúa el aumento de ingresos dentro de una estrategia de mayor extracción fiscal.

 *La recaudación por Impuesto de Sociedades se ha disparado un 57% bajo gobierno de Pedro Sánchez.*

El Impuesto de Sociedades (IS) experimentó una expansión notable: 39.096 M€ en 2024, frente a 24.838 M€ en 2018 (+57%). España mantiene uno de los tipos nominales más altos de la UE (25%, frente a una media del 21%). El incremento recaudatorio se explica en gran parte por mayor presión fiscal sobre las empresas, no por una ampliación orgánica de la actividad empresarial, que de hecho presentaba en 2024 unos márgenes similares a los alcanzados en 2019.

 *La fiscalidad empresarial, en el lado prohibitivo de la Curva de Laffer.*

El análisis basado en la *Curva de Laffer* muestra que el punto de equilibrio recaudatorio para el Impuesto de Sociedades alcanza el 21,6%, por debajo del 25% que se adopta de forma general. Esto quiere decir que una reducción de 3,4 puntos permitiría mantener —e incluso mejorar— la recaudación, al ampliar las bases imponibles. De esta forma, un escenario con menos impuestos acabaría trayendo un nivel similar o superior de ingresos fiscales, a través de un aumento de la actividad privada.

 *Evidencia internacional: el precedente de EEUU.*

El caso de EEUU resulta ilustrativo. A finales de 2017, el tipo del Impuesto de Sociedades bajó del 35% al 21%, pese a lo cual la recaudación alcanzada en la actualidad se sitúa, en términos reales, un 40% por encima de los niveles observados antes de dicha rebaja fiscal.

 *Competencia fiscal en Europa: España, a contracorriente.*

España se sitúa en el tramo alto de la UE en fiscalidad empresarial. De entre los pocos países que presentan un Impuesto de Sociedades más alto, tres de ellos (Alemania, Italia y Países Bajos) han anunciado que pondrán en marcha rebajas relevantes durante los próximos años. En materia de competitividad fiscal, el *ranking* para los países de la OCDE muestra que los impuestos aplicados a las empresas se sitúan en el puesto 29 de 38.

 *La traslación de Sociedades al salario de los trabajadores.*

La evidencia muestra que en torno al 50% del Impuesto de Sociedades se traslada a los trabajadores, en forma de ingresos más bajos. El efecto que tiene este gravamen sobre los salarios asciende, pues, a 942 euros anuales de menor remuneración por cada trabajador ocupado.

 *España debe bajar impuestos — y debe hacerlo con urgencia y convicción.*

La evidencia presentada sugiere que una reducción del IS hacia el entorno del 21% ni siquiera amenazaría los ingresos públicos, pero además ayudaría a elevar la inversión y la productividad, mejorando la posición competitiva de España e incrementando los incentivos para hacer negocios en nuestro país. Un modelo fiscal más eficiente y menos distorsionador reforzaría el crecimiento, la actividad privada y el dinamismo de la economía.

1. Introducción.

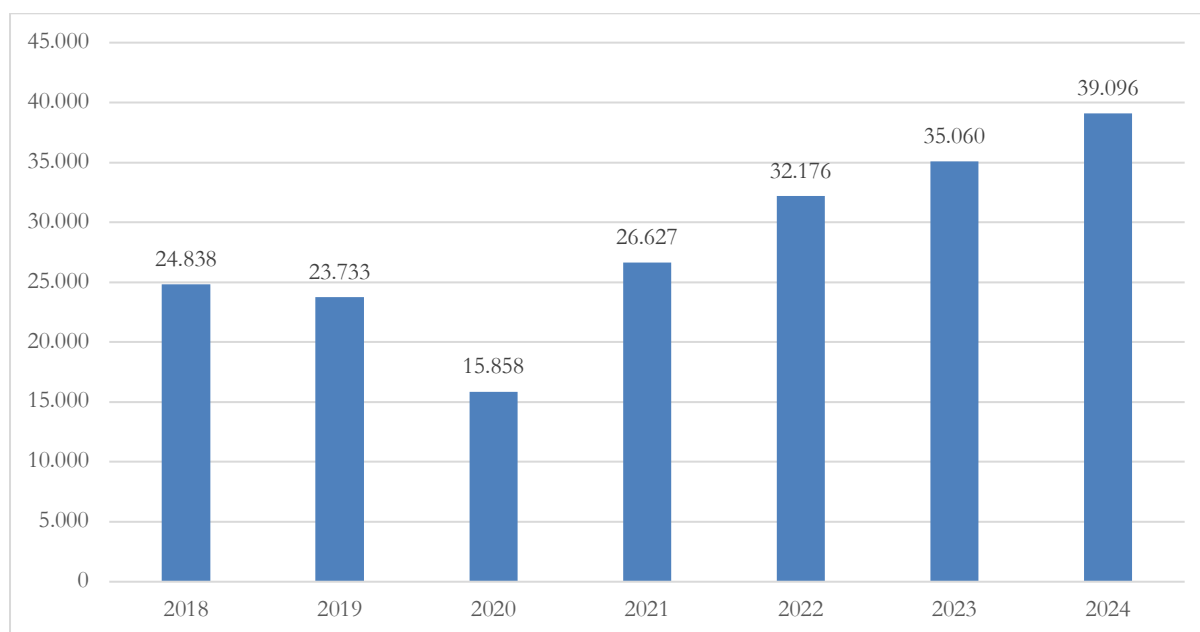
A lo largo del ejercicio 2024, los ingresos tributarios alcanzaron la cifra de 294.734 millones de euros, de acuerdo con el Informe Anual de Recaudación que elabora la Agencia Tributaria. Esto supuso un crecimiento del 8,4% con respecto al año 2023, muy por encima del ritmo de aumento del PIB, que se situó en torno al 3,5%.

Como norma, los incrementos recaudatorios pueden darse de dos maneras muy distintas: por un lado, pueden ser el resultado de una mejora de la actividad económica que traiga consigo una mayor recaudación; por otro lado, pueden ser el reflejo de modificaciones legislativas que modifiquen las bases imponibles, alteren las reglas de pago o eleven los tipos aplicables.

En el primer caso, la recaudación sube como resultado del crecimiento, como una derrama que eleva los caudales públicos a raíz de una economía en vías de expansión; en el segundo, es producto de una política fiscal que busca activamente extraer aún más recursos de los agentes económicos de los que se podrían lograr permitiendo simplemente que la producción vaya a más.

El Impuestómetro del Instituto Juan de Mariana ha puesto de manifiesto que, desde la moción de censura que llevó a Pedro Sánchez a La Moncloa, la política tributaria seguida por el Ejecutivo de coalición entre socialistas y comunistas ha seguido una senda claramente expansiva, hasta el punto de que, entre 2018 y 2025, el IJM ha detectado al menos 97 medidas de incremento recaudatorio que han elevado significativamente los impuestos y las cotizaciones.

Figura 1. Evolución de la recaudación del Impuesto de Sociedades en España, 2018-2024.



Fuente: Informes Anuales de Recaudación de la Agencia Tributaria.

El presente trabajo evalúa el desempeño recaudatorio del Impuesto sobre Sociedades, que constituye una de las piedras angulares del sistema tributario español. Dedicado a gravar los beneficios de las empresas, este tributo financia una parte relevante del gasto público. La figura 1 muestra su evolución entre 2018 y 2024. Así, en 2024, los ingresos obtenidos por este concepto ascendieron a 39.096 millones de euros, un 57% por encima de los 24.838 millones que generaba este mismo impuesto en el año 2018, al comienzo de la Administración Sánchez.

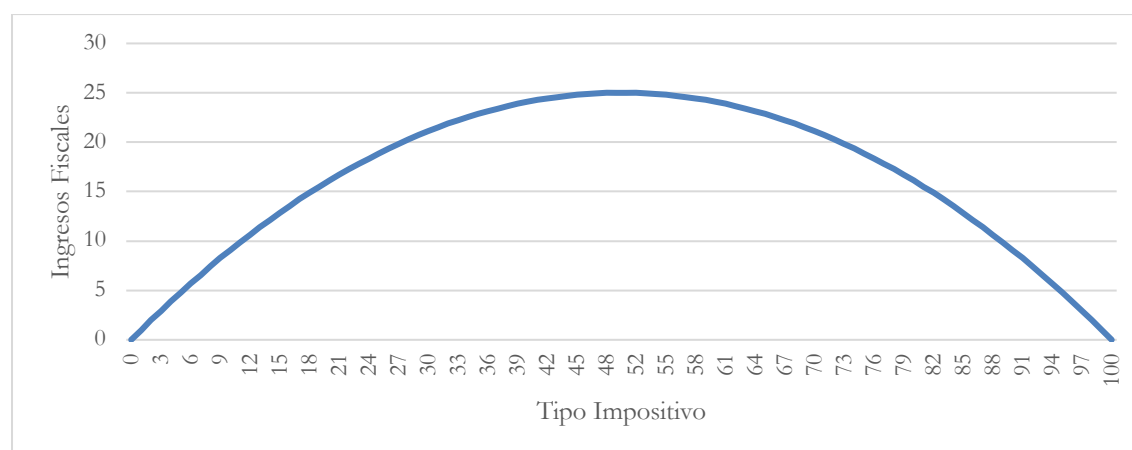
La cuestión central pasa, pues, por determinar si esos incrementos se han dado a través del crecimiento y de la expansión de la actividad económica o, más bien, si son el resultado de tipos y normas impositivas que gravan de forma excesivamente onerosa las ganancias de las compañías, hasta el punto de generar menos ingresos de los que se podrían conseguir si la política fiscal siguiese un tono más proclive a facilitar la actividad privada.

2. La Curva de Laffer, en acción.

Con anterioridad, uno de los autores del presente trabajo (el doctor en Economía y profesor universitario, Fernando Pinto) ha participado en un proyecto de investigación que dio como resultado el artículo *Corporate taxation in Spain: analyzing efficiency and revenue potential*, publicado a lo largo del año 2024 en la revista académica *Humanities and Social Sciences* y firmado junto a Manuela Ortega-Gil, Alfredo Cabezas Ares e Isabel Rodríguez-Iglesias

El presente trabajo recoge los hallazgos de dicha investigación y presenta un análisis centrado en la herramienta analítica conocida como la *Curva de Laffer*. Dicho concepto económico, popularizado en la década de 1970 en Estados Unidos por Arthur B. Laffer, ilustra la relación entre los tipos impositivos aplicados y la recaudación fiscal obtenida. La idea central que transmite la *Curva de Laffer* es que subir los impuestos no siempre tiene por qué generar unos rendimientos recaudatorios crecientes e, incluso, puede conducir a una caída de los ingresos públicos cuando los tipos aplicados se sitúan por encima de los umbrales que el sector privado puede seguir asumiendo. Así, existe un punto a partir del cual el aumento de la carga tributaria desincentiva tanto la actividad económica que acaba reduciendo la base imponible y, en consecuencia, conduce a una disminución de la recaudación. En sentido inverso, puede ocurrir que un descenso de los tipos fiscales aplicados conduzca a un aumento de la recaudación, precisamente cuando el alivio tributario sea suficiente para expandir la actividad económica de tal forma que los caudales públicos vayan a más, merced a unas bases imponibles que se ensanchan y que arrojan más crecimiento y producción.

Gráfico 1. Formulación teórica de la Curva de Laffer.

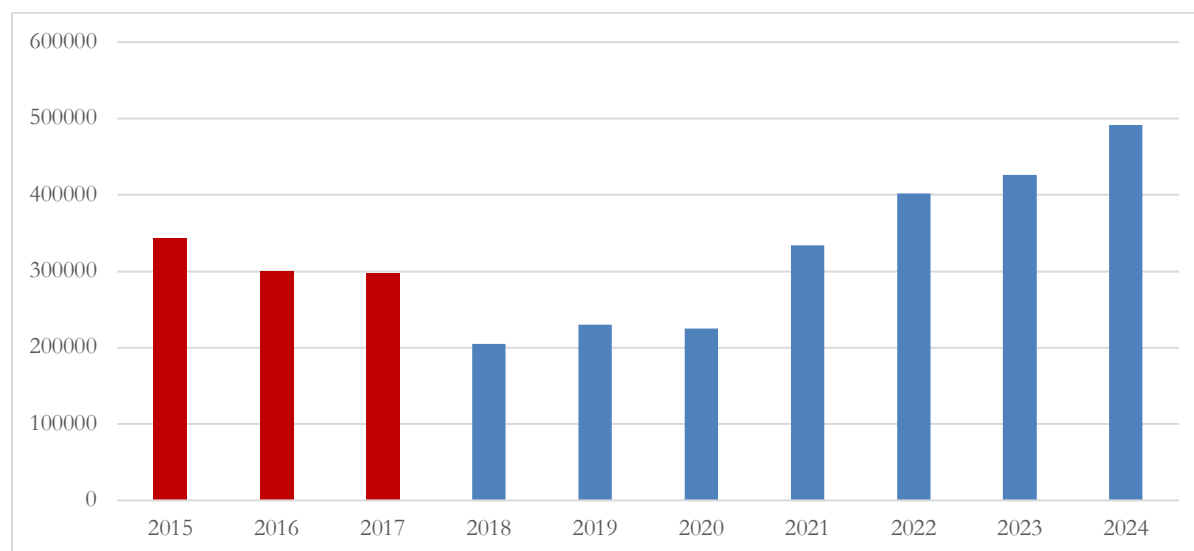


Fuente: elaboración propia.

Un ejemplo claro de estas dinámicas es el que nos ofrece la rebaja del Impuesto de Sociedades aprobado en Estados Unidos en 2017. Entonces, el gravamen generaba en torno a 290.000 millones de dólares anuales, en un contexto en el que el tipo federal se situaba en el 35%, uno de los niveles más altos de toda la OCDE. A finales de ese mismo ejercicio se aprobó una reducción del tipo hasta el 21%, lo que implicaba un recorte cercano al 40%. La recaudación se redujo inicialmente tras la reforma, situándose en torno a 205.000 millones de dólares en 2018, pero ya en 2019 los ingresos habían repuntado hasta situarse cerca de los 230.000 millones. Más interesante aún es que, en los años posteriores, la recaudación aumentó de forma

notable. Así, superada la pandemia del coronavirus (2020), la recaudación generada por este gravamen llegó al entorno de los 335.000 millones en 2021, superó los 400.000 millones en 2022, rondó los 425.000 millones en 2023 y alcanzó los 492.000 millones en 2024. En el medio plazo, bajar el tipo impositivo un 40% fue de la mano con un repunte recaudatorio del 70% (o, en términos reales, del 40%).

Figura 3. Recaudación del Impuesto de Sociedades, antes y después de la rebaja del tipo general del 35% al 21% que entró en vigor en 2018.



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, Federal Government: Tax Receipts on Corporate Income [FCTAX], recuperado de la base de datos FRED del Federal Reserve Bank of St. Louis.

Resulta especialmente llamativo comprobar, de hecho, que la senda de la recaudación era descendente antes de la rebaja del Impuesto de Sociedades, de modo que no solamente vemos cómo la menor presión fiscal sobre las empresas ha contribuido a elevar la recaudación vía *Efecto Laffer*, sino que, además, la tendencia al alza que ahora se aprecia rompe con el declive que venían experimentando los caudales públicos cuando el tributo estaba en niveles mucho mayores.

3. Equilibrio entre tipos y recaudación: el caso del IRPF español.

¿En qué punto de la *Curva de Laffer* se encuentran los contribuyentes españoles? El IJM abordó esta cuestión en 2024, con un informe dedicado a la eficiencia y elasticidad recaudatoria del Impuesto sobre la Renta. El análisis formulado cubrió el periodo 1995-2022 con ánimo de estimar cuál sería el *punto de equilibrio lafferiano*, es decir, el umbral de tributación a partir del cual un aumento adicional de la tributación arroja rendimientos recaudatorios decrecientes.

Los resultados presentados revelaron que, durante el 90 por ciento del periodo comprendido entre 1995 y 2002, el tipo medio del IRPF se ubicó por encima del *punto de equilibrio lafferiano*. Esto significa que, en 25 de los 28 años analizados, la fiscalidad aplicada sobre las rentas del trabajo y el ahorro fue tan onerosa que acabó comprimiendo las bases imponibles y generando menos actividad de la que se habría producido en un contexto de impuestos más bajos.

Así, la evidencia analizada por el IJM sugiere que el tipo medio de equilibrio *lafferiano* del IRPF para 1995-2022 sería del 10,77 por ciento; sin embargo, este indicador alcanzó el 13,94 por ciento en el último ejercicio de la muestra. De hecho, aunque la escala de tipos del IRPF oscila entre el 19% y el 47%, el estudio realizado sugiere que España obtendría una recaudación ligeramente superior (alrededor de 1.000 millones de euros

más) con tipos mucho menores, de entre el 14,5% y el 36%. En cuanto a la tributación del ahorro, la imposición efectiva también resultó ser superior a los niveles de equilibrio (19% vs 18,5%), situando también aquí a España en el lado prohibitivo de la *Curva de Laffer*.

4. Impuesto de Sociedades: análisis de eficiencia recaudatoria y elasticidad.

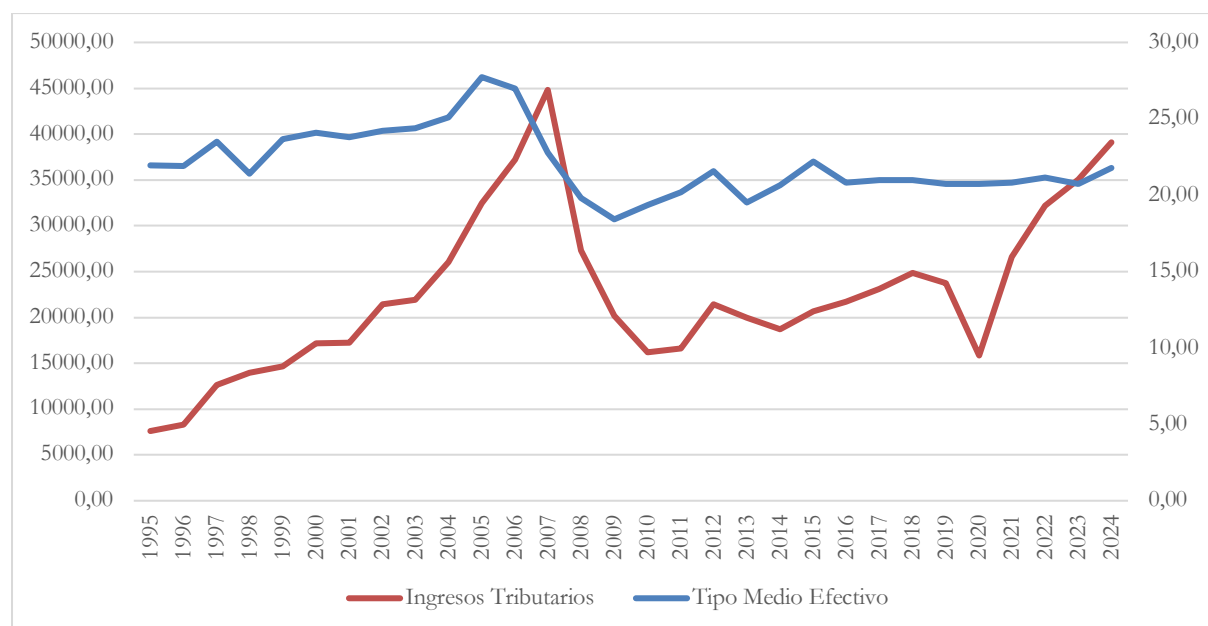
¿Qué podemos decir, en cambio, del Impuesto de Sociedades? La investigación realizada parte de una base de datos histórica que recoge cifras clave como los ingresos fiscales obtenidos, los tipos efectivos aplicados y la evolución en el tiempo de estos indicadores. Partiendo de esa base se aplican diversas técnicas estadísticas para examinar cómo reaccionan los ingresos ante la evolución de los tipos efectivos y, a renglón seguido, se analiza cómo ha evolucionado esa relación con los años.

Una parte esencial del análisis formulado consiste en usar logaritmos para estudiar la elasticidad del gravamen ante los distintos tipos efectivos registrados para la muestra. Explicado en pocas palabras, se trata de determinar en qué medida suben (o bajan) los ingresos cuando sube (o baja) el tipo impositivo de referencia. Este paso ayuda a entender el impacto sobre la recaudación de los posibles cambios introducidos en el Impuesto de Sociedades.

El estudio aplica la lógica de la *Curva de Laffer*. Si la subida de impuestos hace que la tributación alcance niveles muy elevados, la recaudación va a más, no a menos, porque las bases imponibles se resienten y las empresas buscan alternativas o reducen su producción. Los incentivos son la clave de la economía y, en este sentido, los impuestos son uno de los elementos de intervención pública que más impacto tienen sobre las decisiones de los agentes privados. Para estudiar en qué medida se están dando modificaciones del potencial recaudatorio a partir de los cambios en la fiscalidad empresarial efectiva, se estima una relación tanto lineal como curvada entre las dos variables de referencia: tipos impositivos e ingresos.

La figura 4 presenta la evolución del tipo efectivo de Sociedades y los ingresos obtenidos por este concepto, para el conjunto del periodo analizado:

Figura 4. Tipo efectivo del Impuesto de Sociedades vs Ingresos recaudados (ajustados a inflación), 1995-2024.

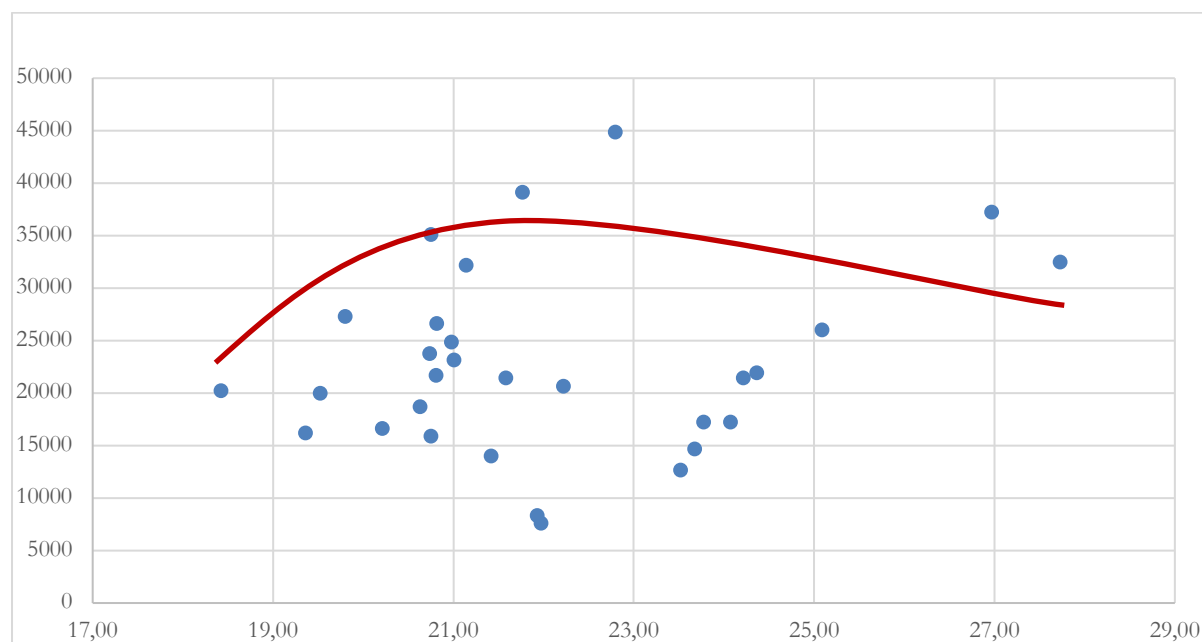


Fuente: Pinto et al. (2024).

Los resultados de las regresiones realizadas apuntan a una conclusión clara: España aplica un tipo de referencia en el Impuesto de Sociedades que supera holgadamente los umbrales de equilibrio sugeridos por la *Curva de Laffer*.

Más concretamente, aunque este tributo se sitúa en la actualidad en el 25%, el punto de inflexión en términos de eficiencia recaudatoria sería el 21,6%. Por lo tanto, sería posible aplicar una rebaja de al menos 3,4 puntos en el tipo general de Sociedades sin que la recaudación se resienta. Así pues, con un tipo de referencia un 14% menor, los ingresos se mantendrían esencialmente en los mismos niveles.

Figura 5. La Curva de Laffer del Impuesto de Sociedades español.



Fuente: elaboración propia a partir de Pinto et al.

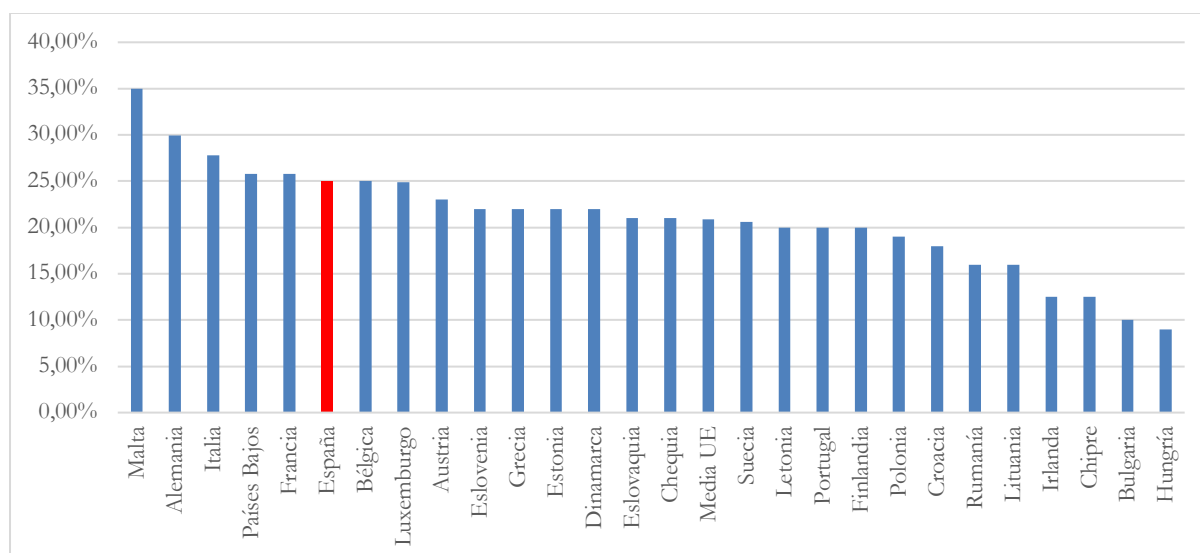
Hay, eso sí, una marcada diferencia entre obtener una misma cantidad con dos tipos diferentes. Con el modelo de recaudación en vigor, se recauda a base de establecer un nivel de tributación tan oneroso que las bases imponibles se ven erosionadas, afectando negativamente al crecimiento. En cambio, con un tipo más bajo que tome en cuenta las lecciones derivadas de la *Curva de Laffer*, la recaudación sería similar, pero merced a una actividad económica más intensa.

Pensemos en un ejemplo sencillo y de uso común en este tipo de análisis: el caso de una tarta dividida en porciones. Si la tarta es pequeña, quedarse con la mitad seguirá significando recibir un pedazo modesto. En cambio, si la tarta es mucho más grande, incluso una porción equivalente al treinta por ciento puede traducirse, en términos reales, en un trozo considerablemente mayor que el obtenido en el caso de la tarta pequeña.

5. La fiscalidad empresarial, en España y Europa.

La siguiente tabla detalla la incidencia del Impuesto de Sociedades en las distintas economías de la Unión Europea. Como se puede comprobar, España se sitúa en la zona media-alta del ranking, con una imposición de referencia del 25% que solamente superan Malta, Portugal, Alemania, Italia, Países Bajos y Francia.

Figura 6. Tipos del Impuesto de Sociedades en la UE, 2025.



Fuente: OCDE "Corporate income tax rates"; PwC "Worldwide Tax Summaries".

Sin embargo, cuando se analiza el generoso sistema de deducciones aplicado por Malta, resulta evidente que la pequeña jurisdicción insular tiene, en la práctica, un nivel de imposición marcadamente inferior al promedio europeo, en ocasiones alcanzando cotas tan bajas como un 5% de tributación efectiva. De igual modo, los gobiernos de Alemania e Italia y Países Bajos han puesto encima de la mesa distintas propuestas encaminadas a rebajar su fiscalidad empresarial durante los próximos años:

- En el país teutón, el gobierno federal ha anunciado que reducirá el componente federal del impuesto desde el 15% hasta el 10%, de modo que, en la práctica, el gravamen final terminará en el entorno del 24,5%. El canciller Friedrich Merz anunció en verano de 2025 que estas medidas supondrán un alivio fiscal de más de 46.000 millones de euros para las empresas germanas.
- Por otro lado, en Italia se ha puesto en marcha un plan de rebaja fiscal que permite que las empresas transalpinas tributen al 20% bajo ciertos supuestos de fácil cumplimiento en campos como el empleo o la inversión. El gobierno de Giorgia Meloni se ha mostrado a favor de ahondar en este tipo de reformas e incluso ha defendido llevar el tipo de referencia de Sociedades hasta el 15%.

Así pues, la posición de España a medio plazo será aún peor, en términos comparados, puesto que no solamente presentamos un gravamen claramente superior al promedio comunitario sino que, además, los pocos países que presentan una fiscalidad empresarial más onerosa ya han anunciado medidas para mejorar la situación.

Además de estudiar el tipo aplicado de manera general en el IS, es importante tomar también en consideración la incidencia de las reglas que definen cómo se determina la base imponible, qué gastos son susceptibles de ser deducidos y otros parámetros como la complejidad de la normativa aplicable. En última instancia, todas estas cuestiones favorecen una fiscalidad empresarial efectiva más o menos elevada. Pues bien, este ejercicio ha sido realizado por la Tax Foundation y el Instituto de Estudios Económicos, en el marco de sus estudios sobre la competitividad fiscal y, en la edición de 2024 de dicho informe, España ocupa el puesto 29 de un total de 38 economías de la OCDE, que aparecen en la tabla 1 jerarquizadas de mejor a peor, según el grado de competitividad de su Impuesto de Sociedades.

Tabla 1. Competitividad fiscal del Impuesto de Sociedades en España y la UE (2024).

#	País	ICF 2024	Tipo IS	Deducciones	Complejidad
1	Letonia	100	64,8	100	100
2	Estonia	98,7	64,8	100	95,9
3	Lituania	84	80,8	64,7	67,5
4	Hungría	82,9	100	35,9	66
5	Irlanda	79,1	88,8	40,5	69,9
6	Suecia	72,6	62,8	47,4	90,8
7	Finlandia	71	64,8	41	91,1
8	Chequia	69,8	61,5	45,6	87,2
9	Eslovenia	67,5	58,3	45,5	86,7
10	Suiza	67,3	66	51,2	63,2
11	Israel	66,4	55,1	49,6	83,7
12	Polonia	65,6	68	51,1	54,2
13	Noruega	64,6	58,3	39,9	85,3
14	Dinamarca	63,4	58,3	40,1	81,3
15	Islandia	63,2	61,5	45,7	66,6
16	Eslovaquia	63,2	61,5	45,7	66,6
17	Grecia	62,1	58,3	36,6	82
18	Bélgica	62	48,7	56,3	73,4
19	Austria	61,3	55,1	51	66,1
20	Estados Unidos	61	46,7	52,3	79,7
21	Turquía	59,7	48,7	49,9	75,2
22	Luxemburgo	56,4	48,9	50,5	63,7
23	Países Bajos	55,9	46,2	48,5	70,1
24	Italia	55,1	39,7	59,5	65,1
25	Corea	54,5	44,2	50,9	66,5
26	Canadá	53,4	45,1	47,4	66,3
27	México	52,3	32,7	43,1	92,8
28	Reino Unido	51,8	48,7	46,7	54,9
29	España	50	48,7	42,3	55,4
30	Nueva Zelanda	48,8	39,1	32,2	84,3
31	Alemania	48,3	32,9	50,9	69,4
32	Australia	46	32,7	45,9	69,5
33	Francia	44,6	46,1	50,3	32,8
34	Japón	43,4	33,5	38,9	69,4
35	Costa Rica	40,8	32,7	36,2	66,8
36	Chile	39,3	42,3	23,8	60
37	Portugal	36,1	27,9	55,5	34,9
38	Colombia	31,6	16,7	36,5	69

Fuente: IEE y Tax Foundation, Índice de Competitividad Fiscal 2024.

6. La traslación del Impuesto de Sociedades al salario de los trabajadores.

Un informe del *think tank* sueco Timbro sobre la incidencia real de los impuestos corporativos explica que, si bien el Impuesto sobre Sociedades se recauda formalmente del beneficio que cosechan las empresas, su carga económica efectiva no termina ahí. Así, la evidencia presentada refleja que, en economías abiertas y competitivas como la española, las compañías ajustan su estructura de costes y precios para absorber el impacto fiscal, trasladando una parte considerable del impuesto a otros agentes económicos. En este sentido, el informe señala que España se encuentra entre los países europeos donde la traslación del impuesto corporativo resulta más acusada para los trabajadores. Subir impuestos a las empresas implica, pues, bajar salarios a los trabajadores, amén de otras consecuencias de segundo orden como el incremento de los precios o el menor reparto de dividendos.

El documento recoge resultados empíricos que muestran que los aumentos de la carga fiscal empresarial repercuten de manera notable en los salarios. Según las estimaciones comentadas, la elasticidad de los ingresos laborales frente a cambios en la tributación corporativa es de aproximadamente $-0,65$, mientras que la del capital ronda $+0,43$. Esto significa que, cuando la presión fiscal sobre las empresas aumenta, la reducción relativa que experimenta el trabajo es más intensa que la asumida por los accionistas, lo que confirma que los trabajadores terminan soportando más de la mitad del coste económico del impuesto.

A partir de esos valores, el reparto de la carga fiscal en España se aproxima a un 50% para los salarios, mientras que el 50% restante se reparte entre un menor pago de dividendos a los accionistas y un incremento de los precios soportados por los trabajadores. Para el caso español, si la recaudación por Sociedades fue de 39.000 millones en 2024, esto significa que los ingresos de los trabajadores se redujeron por valor de 19.500 millones a raíz de la incidencia de Sociedades.

En teoría, nuestro país contaba con 21.337.962 afiliados a cierre de 2024. Sin embargo, el *maquillaje estadístico* derivado de la reclasificación de fijos discontinuos como trabajadores con contrato fijo y en activo ocultó de las cifras del paro a unos 710.000 ciudadanos, de modo que el volumen efectivo de trabajadores ocupados fue de unos 20,7 millones de efectivos. Teniendo en cuenta estas cifras, el coste del Impuesto de Sociedades ascendería a 942 euros por ocupado.

Este patrón implica que el impuesto termina reduciendo los salarios de los trabajadores y limitando su crecimiento, afectando tanto la capacidad adquisitiva de los asalariados como la competitividad del mercado laboral, el dinamismo del consumo, etc. Además, este efecto no implica un ajuste inmediato y aislado, sino que constituye un freno duradero que golpea las trayectorias retributivas de los trabajadores.

Además del impacto salarial, el informe subraya que parte de la carga fiscal se traslada también a los consumidores a través de precios más altos, y a los accionistas mediante un menor ritmo de crecimiento de los dividendos en el largo plazo. La consecuencia es que el Impuesto sobre Sociedades, lejos de recaer fundamentalmente sobre el capital, termina funcionando en gran medida como un gravamen sobre el empleo y el consumo. Así, más que penalizar la acumulación de riqueza empresarial, en la práctica reduce la inversión, la productividad y la capacidad de generar rentas salariales competitivas en el futuro.

6. Conclusiones y recomendaciones.

La evidencia empírica muestra que el sistema fiscal español opera en la zona prohibitiva de la *Curva de Laffer*. En el Impuesto de Sociedades se observa lo mismo que en el IRPF: los tipos aplicados son tan altos que contribuyen a contraer el potencial productivo, generando ingresos a base de minar la capacidad de crecimiento de la economía a medio y largo plazo.

En la medida en que la presión fiscal excede el punto de equilibrio sugerido por la *Curva de Laffer*, se desarrollan efectos adversos que reducen la capacidad inversora de las empresas, lo que conduce a una menor productividad, unos salarios más reducidos, etc. Es por ello que una rebaja del tipo impositivo podría mantener o incluso mejorar la recaudación en el medio plazo, contribuyendo asimismo a ampliar las bases imponibles, mediante mayor actividad económica.

La experiencia internacional —especialmente el caso de Estados Unidos tras la aprobación de una significativa reducción del tipo de Sociedades, que cayó del 35% al 21% entre 2017 y 2018— confirma que introducir rebajas fiscales bien diseñadas ayuda a acelerar el crecimiento y a elevar los ingresos, sobre en todo en la medida en que estas políticas vayan acompañadas de una mejora en otras variables que se han venido deteriorando, caso de la eficiencia en el gasto público, la calidad regulatoria, la estabilidad institucional y la seguridad jurídica.

España no sólo parte de una posición impositiva relativamente elevada, sino que además enfrenta un deterioro comparativo frente a países europeos que, si bien parten de niveles de tributación empresarial aún más elevados, están avanzando una agenda de rebajas fiscales orientada a reforzar su competitividad. Si España sigue sin tomar cartas en el asunto, la brecha que nos separa de Europa en materia de salarios, inversión y empleo seguirá creciendo.

Por lo tanto, en base a las conclusiones del estudio presentado, resulta recomendable una rebaja del tipo general del IS hasta niveles próximos al 21-22%. Esta medida debe ir acompañada de una simplificación del gravamen, con una reducción y consolidación de las deducciones aplicables y una mejora de la normativa aplicada orientada a generar una mayor seguridad jurídica. Este enfoque permitiría avanzar hacia un modelo tributario más neutral, predecible y eficiente, capaz de favorecer el dinamismo empresarial y atraer capital y talento.

Finalmente, la política fiscal española debería orientarse a favorecer la creación de riqueza como vía sostenible de financiación pública, evitando recaudar a costa de hundir el potencial de crecimiento de las empresas. El equilibrio entre suficiencia recaudatoria y estímulo económico exige reconocer que la adopción de tipos fiscales más bajos no supondrá una caída de los ingresos públicos, sino que conducirá a más recaudación a base de una mayor prosperidad privada.

Sobre el IJM

Desde su creación hace veinte años, el IJM se ha consolidado como el centro de estudios liberal más influyente de Hispanoamérica. Con más de 300 menciones anuales en medios y cerca de 6.000 estudiantes en sus cursos de formación, el IJM mantiene asimismo una intensa línea de investigación y publicación de libros, estudios e informes, tarea que complementa con la celebración de eventos y conferencias nacionales e internacionales que han atraído a más de 7.000 asistentes en 2025. A todo ello hay que sumarle una intensa presencia en redes sociales, con 175.000 suscriptores en sus principales canales. Fundado por Gabriel Calzada en 2005, el IJM está dirigido por Manuel Llamas y su coordinación de estudios corre a cargo de Diego Sánchez de la Cruz. El presente estudio ha sido elaborado por el propio Sánchez de la Cruz y por Fernando Pinto, doctor en Economía, profesor universitario y experto asociado (*Fellow*) del IJM.