

El sacrificio fiscal de los contribuyentes españoles

La verdadera carga tributaria en tiempos de recaudación récord

Diego Sánchez de la Cruz
Santiago Calvo López



INSTITUTO
JUAN DE
MARIANA





El sacrificio fiscal de los contribuyentes españoles

La verdadera carga tributaria en tiempos de recaudación récord

Autores: Diego Sánchez de la Cruz y Santiago Calvo López

© 2026 Instituto Juan de Mariana. Madrid.
juandemariana.org

Índice

	Resumen ejecutivo	4
1	Introducción	7
2	La presión fiscal y sus límites	11
3	El diferencial con Europa	14
4	El «big bang» fiscal del «sanchismo»	19
5	¿Cuántos impuestos pagan los españoles?	27
6	La vertiente generacional	32
7	Conclusiones	38
	Anexo. Más impuestos y menos renta en la nómina del trabajador medio, 2018-2026	40
	Referencias	44
	Sobre el IJM y los autores	46

Resumen ejecutivo

01 **En 2025, la presión fiscal en España alcanzó el nivel más alto de su historia**

La recaudación total sumó 641.669 millones de euros, frente a los 591.679 del ejercicio anterior. Pese a ello, desde el gobierno se argumenta que, si España recauda tres puntos menos de PIB que la media europea (40,4%), entonces hay margen para subir más aún los impuestos. Tal razonamiento parte interesadamente de un enfoque equivocado y, como es lógico, llega a una conclusión errónea. La presión fiscal mide lo que ingresa el Estado, no lo que soporta el contribuyente. Cuando se cruza con la renta per cápita, España aparece exactamente donde le corresponde según su nivel de desarrollo: recauda menos que Francia o Suecia porque, en esencia, es una economía menos próspera. El diferencial no refleja laxitud tributaria, puesto que los impuestos y las cotizaciones han subido más de 140 veces bajo mandato de Pedro Sánchez, sino que es reflejo de una menor capacidad económica, en la medida en que el ingreso efectivo de los hogares españoles apenas ha crecido en los últimos años cuando se mide en términos netos y ajustado a inflación.

02 **El citado diferencial con Europa no es general: se concentra en el IVA y en las cotizaciones del trabajador**

El IVA español tiene un tipo general del 21% —se sitúa en la zona alta de la tabla europea— pero en cambio recauda el 6,4% del PIB, frente al 7,1% de la media comunitaria. Esto se debe a la abundancia de tipos reducidos y exenciones. De igual manera, aunque las cotizaciones del trabajador son comparablemente más bajas (3,2% del PIB frente al 5,9% europeo), las del empleador figuran entre las más altas de la UE (9,5% frente al 7,1% PIB comunitario).

03 **El trabajador español nunca había pagado tantos impuestos y cotizaciones**

La cuña fiscal del asalariado medio —diferencia entre lo que paga la empresa y lo que cobra el trabajador— ha alcanzado máximos históricos en todos los tramos salariales y se sitúa en torno al 41% del coste laboral. España supera ya a Países Bajos, Portugal o Irlanda y se acerca a Bélgica, Alemania y Francia. Para las familias con dos hijos, la cuña fiscal supera la media de la UE desde 2018 y la brecha alcanza ya los dos puntos.

04 La inflación ha sido el instrumento perfecto para ejecutar una de las mayores subidas fiscales de la historia, con el agravante de que se ha dado de manera encubierta

Entre 2019 y 2024, la presión fiscal creció 2,3 puntos de PIB, el mayor aumento de las grandes economías de la UE. De hecho, en ese mismo periodo la presión fiscal media europea retrocedía 0,6 puntos. Más de la mitad del incremento recaudatorio (para ser precisos, el 54%) se explica por sí solo por la progresividad en frío. La inflación acumulada entre 2019 y 2026 (+25,3%) empujó los salarios nominales hacia tramos superiores sin mejorar el poder adquisitivo. El resultado es que un salario de 18.000 euros brutos paga hoy 624 euros de IRPF, casi cuatro veces más que los 157 euros que pagaba en 2019 su equivalente en poder adquisitivo (14.290 euros de entonces). Un sueldo de 30.000 euros paga 892 euros más al año; uno de 50.000, 1.552 euros más. España ha sido el segundo país de la UE que más recaudación adicional ha extraído por esta vía.

05 El indicador de sacrificio fiscal pondera la presión por la renta per cápita

Ajustados así los datos, vemos que, para que un español soporte el mismo esfuerzo fiscal que un sueco, entonces la presión fiscal en España no tiene que subir, sino que de hecho debe situarse un 11% por debajo de las cotas actuales. El mismo cálculo arroja que sería necesaria una caída del sacrificio fiscal de 12 puntos para igualar a Alemania, de 14 para equipararse con Dinamarca y de 17 puntos en relación con los Países Bajos. Frente a Francia, el ajuste necesario sería de casi 3 puntos, también a la baja.

06 El modelo actual de gasto social traslada recursos de jóvenes a mayores de forma creciente

El gasto en pensiones alcanzó en 2024 los 244.500 millones de euros, más que el gasto en sanidad y educación juntas (~169.000 millones). Desde 1995, las pensiones han ganado más de 9 puntos de peso dentro del gasto público total. Un español de 70 años paga unos 6.000 euros en impuestos al año, pero recibe más de 17.000 en pensiones y otros 7.000 en sanidad y servicios. En cambio, un joven de 25 años, en cambio, ingresa de media apenas 13.000 euros anuales y entrega cerca del 45% en impuestos y cotizaciones. Así, no alcanza una renta equivalente a la de un jubilado hasta los 38 años de media. Así pues, no es extraño que un tercio de los menores de 25 años afirme que viviría mejor sin impuestos, puesto que el descontento parte de una base verificable. La brecha generacional se acrecienta, con todo lo que ello supone

07 Más impuestos, menos salario

Entre 2018 y 2026, la factura de IRPF y cotizaciones que soporta directamente un trabajador que percibe el salario medio ha crecido un 17,6% en términos reales.

En el mismo periodo, su salario neto ha perdido un 3,8% de poder adquisitivo. El bruto apenas ha seguido el ritmo de los precios (+0,4% real), pero la progresividad en frío y el alza de las cotizaciones han convertido esa mejora en una pérdida. Los descuentos de la nómina han pasado de absorber el 19,4% del salario bruto al 22,8%. Para conservar su poder de compra de 2018, el trabajador debería cobrar hoy unos 75 euros netos más al mes, es decir, alrededor de 904 euros adicionales al año.

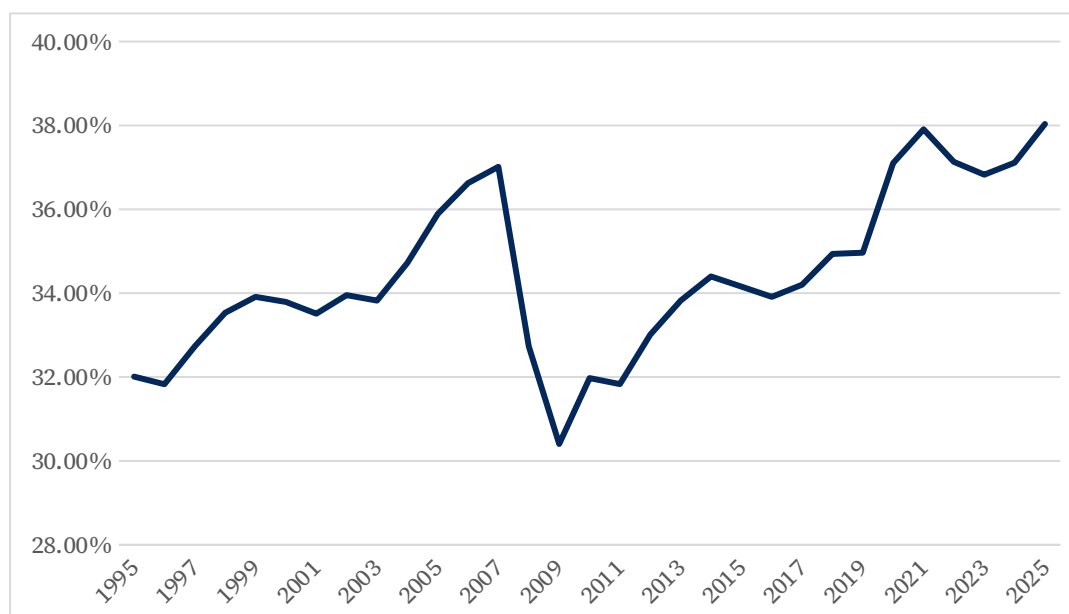
.

1 Introducción

En 2025 la presión fiscal en España alcanzó el 38,0% del PIB, el nivel más alto de toda la serie histórica. El conjunto de impuestos y cotizaciones sociales sumó 641.669 millones de euros, frente a los 591.679 del ejercicio anterior. Para situar la cifra conviene mirar atrás. A mediados de los noventa la recaudación rondaba el 32% del PIB, y el máximo previo a la crisis financiera, registrado en 2007, se había quedado en el 37,0%. Tras el desplome de 2009, cuando la presión cayó hasta el 30,4%, la senda ha sido claramente ascendente, con el tramo más intenso concentrado a partir de 2021.

GRÁFICO 1

Evolución de la presión fiscal en España, en porcentaje de PIB



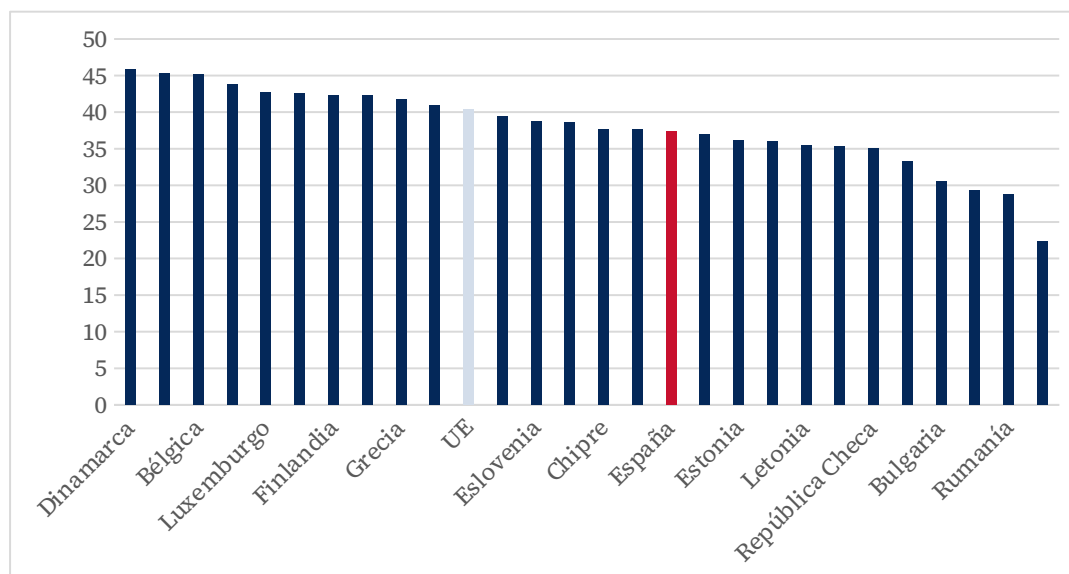
Fuente: IGAE.

Nunca antes el sector público había detraído una porción tan grande de la renta nacional, y la subida ha sido rápida. Con todo, desde el gobierno se afirma que, si bien España bate su récord histórico de ingresos fiscales, sigue recaudando por debajo de la media europea, aparente contradicción que obliga a precisar qué mide en realidad la presión fiscal y con quién nos estamos comparando. A esta cuestión se dedica el segundo apartado del informe.

En 2024 la recaudación por impuestos y cotizaciones sociales llegó al 40,4% del PIB en el promedio de la UE-27, mientras que España se quedó en torno al 37%, unos tres puntos por debajo. Nuestro país ocupa así una posición media en la clasificación europea, por debajo de los registros más altos de Dinamarca (45,8%), Francia (45,3%) o Bélgica (45,1%), pero por encima de los más bajos, como Irlanda (22,4%), Rumanía o Malta.

GRÁFICO 2

Presión fiscal en los países de la Unión Europea, 2024, en porcentaje de PIB

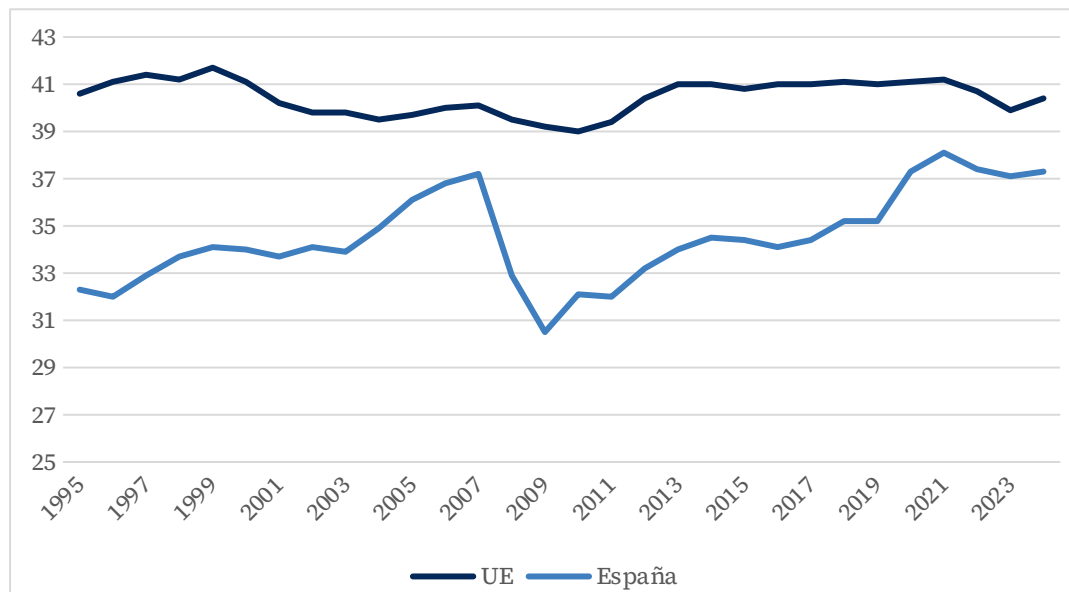


Fuente: Eurostat.

La distancia con la media comunitaria es el argumento sobre el que se ha apoyado el Ejecutivo de Pedro Sánchez a la hora de justificar buena parte de las subidas de impuestos y cotizaciones ocurridas en la última década. El razonamiento es simple: si recaudamos varios puntos menos que Europa, queda recorrido para acercarnos al promedio y «armonizar» nuestros datos con los de la UE-27. El propio dato parece avalar esta tesis, porque procede de una fuente homologada y de un cálculo sencillo. Conviene, aun así, no quedarse con esa lectura superficial. La cifra, al fin y al cabo, depende de con quién nos comparemos, de si se incluyen o no las cotizaciones sociales y, sobre todo, de qué se entiende por carga fiscal. Las páginas que siguen muestran que, de hecho, el diferencial fiscal que separa a España es mucho más estrecho de lo que aparenta a primera vista, que además dicha brecha se ha reducido a gran velocidad y que la carga impositiva sobre el trabajo o el sacrificio fiscal ya se sitúan muy por encima de lo que la ratio agregada sugiere.

GRÁFICO 3

Evolución de la presión fiscal en España y en la UE, en porcentaje de PIB



Fuente: Eurostat.

El estudio de la presión fiscal dinámica revela esa tendencia. En 2010 España recaudaba casi 7 puntos de PIB menos que la media de la UE-27, pero en 2024 la distancia se había reducido a algo más de 3 puntos de PIB, de modo que más de la mitad del diferencial se ha cerrado en pocos años. Además, el acercamiento procede casi por completo del lado español, porque la media europea apenas se ha movido, y el tramo más intenso llega a partir de 2019, en plena escalada inflacionaria.

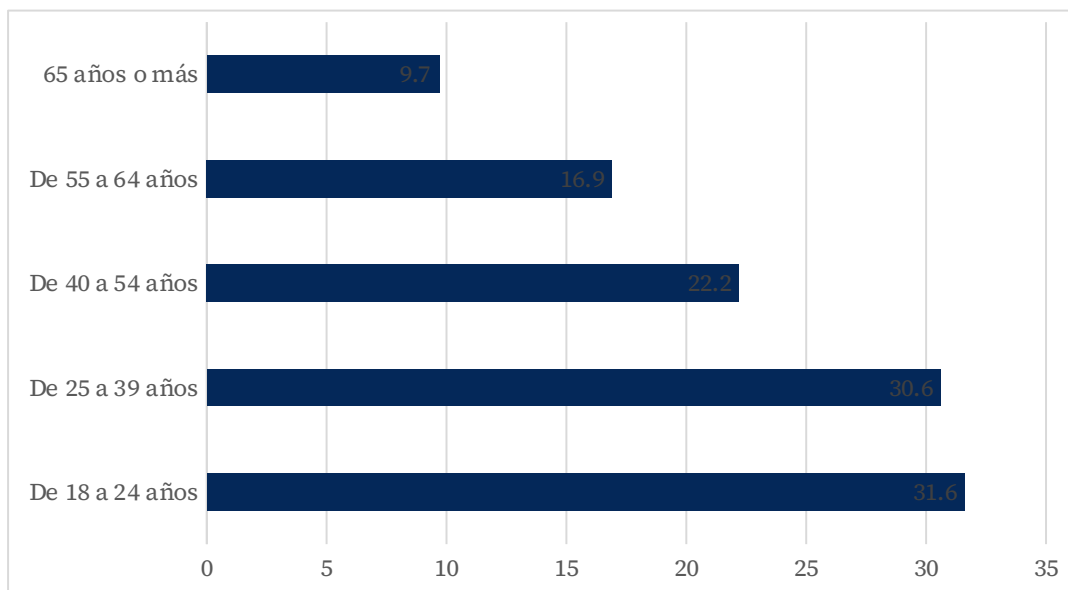
Queda el tercer vértice de la paradoja, el de la actitud ciudadana. Si el *ratio* agregado de presión fiscal sugiere un país con cierta holgura para recaudar más, las encuestas no acompañan ese diagnóstico, y menos entre los más jóvenes. Según la encuesta de opiniones y actitudes fiscales del Instituto de Estudios Fiscales referida a 2024, el grado de acuerdo con la idea de que «si no se pagara ningún impuesto todos viviríamos mejor» dibuja un gradiente generacional nítido. Así, esta tesis la suscriben el 31,6% de los jóvenes de 18 a 24 años y el 30,6% de los de 25 a 39, frente al 16,9% de quienes tienen entre 55 y 64 años y apenas un 9,7% de los mayores de 65. El reconocimiento de que la Hacienda Pública cumple una función necesaria para la sociedad sigue la pauta inversa, del 93,6 % entre los mayores al 67,9 % en la cohorte más joven.

El dato matiza una imagen extendida. España suele situarse entre los países europeos más receptivos a pagar impuestos a cambio de servicios, pero ese consenso se está erosionando por abajo, justo en las generaciones que cargan con

la mayor presión sobre el trabajo y la peor expectativa patrimonial. Que casi 1 de cada 3 jóvenes piense que viviría mejor sin impuestos desmonta por completo la idea de que nuestra sociedad paga pocos impuestos y está, por tanto, dispuesta a aportar más recursos al fisco.

GRÁFICO 4

Porcentaje de españoles que consideran que si no se pagara ningún impuesto todos viviríamos mejor, por grupos de edad



Fuente: IEF.

2 La presión fiscal y sus límites

La presión fiscal es, con diferencia, el indicador más utilizado para comparar sistemas tributarios y para sostener buena parte del debate sobre su reforma. Su atractivo es comprensible. Se calcula como el cociente entre la recaudación total y el Producto Interior Bruto, apenas exige información y resume en una sola cifra algo tan escurridizo como la carga de un sistema fiscal. Esa misma sencillez es su mayor limitación. La crítica que aquí se plantea no apunta al cálculo, que es impecable. Apunta al peso desmedido que el indicador ha adquirido en la discusión pública, hasta convertirse en el argumento casi único sobre el que se justifica subir o bajar impuestos. Conviene, por tanto, detenerse en qué mide realmente este *ratio* y, sobre todo, en qué aspectos deja fuera del análisis.

La presión fiscal informa de cuánto ingresa el Estado en relación con el tamaño de la economía, y poco más. No dice nada sobre cómo se reparte esa carga entre los contribuyentes, de modo que es ciega a la distribución. Dos países con idéntica presión fiscal pueden tener sistemas radicalmente distintos, uno concentrado en unas pocas rentas altas y otro repartido entre toda la población, y el indicador los presentará como equivalentes.

Tampoco recoge la dimensión asignativa. Los efectos de los impuestos sobre el ahorro, la inversión o la decisión de trabajar dependen de qué figuras componen la recaudación y de cómo están diseñadas, no del volumen total que se ingresa. Un sistema que recaude lo mismo gravando sobre todo el consumo o sobre todo el trabajo tendrá consecuencias económicas muy diferentes, y la presión fiscal no distingue entre uno y otro.

A esa ceguera se añade un problema de construcción. La presión fiscal es un cociente, y su valor depende tanto del numerador como del denominador. Una economía con una tasa de empleo baja tiene menos personas aportando, lo que reduce la recaudación agregada sin que los tipos hayan bajado un ápice. Una economía sumergida amplía fuera del cómputo una parte de la actividad, y de nuevo el *ratio* cae aunque la carga sobre quien sí cumple permanezca intacta.

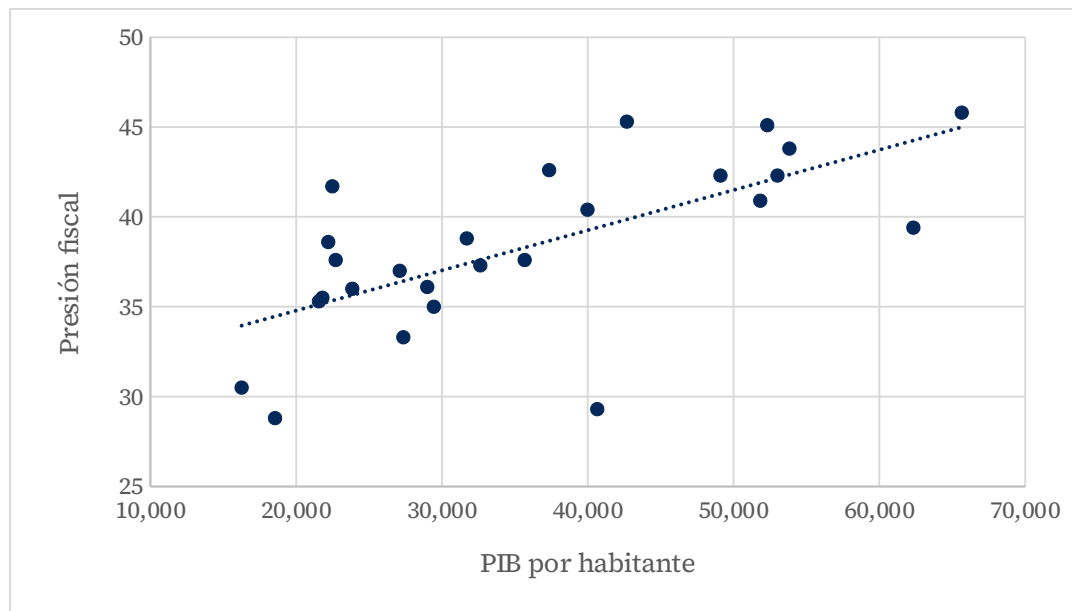
El indicador tampoco separa los tipos nominales de los efectivos, de manera que un país puede combinar tipos marginales altos con una recaudación modesta por la erosión de sus bases. Así, una presión fiscal moderada puede convivir con tipos

elevados y una carga real considerable sobre los contribuyentes formales. El número agregado promedia situaciones muy dispares y acaba ocultando lo que de verdad interesa, que es cuánto soporta quien paga.

Las dificultades se multiplican cuando el indicador se usa para comparar países, que es justamente el uso que domina el debate español. Comparar cocientes de recaudación sobre PIB ignora que un mismo porcentaje pesa de manera distinta según el nivel de vida de cada sociedad. Detraer el 35% de la renta en un país rico, donde lo que queda permite cubrir con holgura las necesidades, no equivale a detraerlo en uno de renta media, donde ese mismo porcentaje supone un recorte mucho más doloroso del consumo posible.

GRÁFICO 5

Relación entre la presión fiscal (en porcentaje de PIB) y la renta per cápita (en euros nominales) en los países de la UE, 2024



Fuente: Eurostat.

La presión fiscal tampoco corrige las diferencias de precios entre territorios ni atiende al tamaño de la población. Henry Frank ya advirtió de todo esto en 1959, cuando observó que dos jurisdicciones con la misma presión fiscal soportan sacrificios distintos si su renta por habitante difiere. De esa intuición nace el concepto de sacrificio fiscal, que pondera la carga por la capacidad económica del país y sobre la que volveremos más adelante.

Esa relación entre carga y capacidad se aprecia con claridad en el gráfico 5, que sitúa a los países según su presión fiscal y su renta per cápita. La nube de puntos dibuja una pauta conocida en la literatura como Ley de Wagner: a mayor nivel de

renta, mayor proporción de la economía que termina en impuestos. Las economías más ricas del centro y el norte de Europa tienden a recaudar más, y las de renta intermedia, menos. Lo relevante es dónde cae España. El país se sitúa prácticamente sobre la recta de regresión, lo que significa que su presión fiscal es, en términos aproximados, la que corresponde a su nivel de renta. España no aparece como un caso de fiscalidad anómalamente baja. Recauda menos que Suecia, Francia o Dinamarca, en buena medida porque también es más pobre que ellas.

Esta lectura desmonta una parte importante del relato del margen respecto a Europa. Si la presión fiscal española está donde la coloca su renta, la distancia con la media comunitaria refleja sobre todo la diferencia de desarrollo económico, y no una laxitud tributaria pendiente de corregir. Quien propone cerrar esa brecha subiendo impuestos está pidiendo, en el fondo, que España recaude como un país más rico de lo que es. El problema sigue siendo el mismo: el indicador no informa del esfuerzo que esa recaudación supone para sus ciudadanos. Para capturarlo hacen falta medidas que la presión fiscal deja fuera, las que ponderan la carga por la renta disponible o por la capacidad de pago y las que miden la presión sobre el trabajador concreto. A ellas dedicamos la sección 4, donde se comprueba que, observada con esas lentes, la posición de España cambia por completo.

Aceptemos, de momento, la presión fiscal como punto de partida. Incluso dándola por buena, conviene preguntarse dónde se localiza ese diferencial con Europa, qué figuras lo explican y a quién acaba afectando. Es lo que aborda la sección siguiente.

3 El diferencial con Europa

Aceptemos ahora la presión fiscal como punto de partida y demos por bueno que España recauda algo más de tres puntos de PIB por debajo de la media de la Unión Europea. Reconocer ese diferencial no obliga a interpretarlo como una infrautilización general del sistema tributario. Un agregado que resume en una cifra la suma de figuras muy distintas oculta lo más interesante, que es la composición. Cuando se descompone la brecha con Europa por tipos de impuesto, el resultado desmiente la idea de un país que grava poco en todos los frentes. España recauda menos en unas figuras, prácticamente lo mismo en otras y bastante más en alguna. El diferencial agregado es el saldo neto de esas diferencias de signo contrario, y entender de dónde sale importa más que el propio número.

El sistema fiscal de cualquier país europeo se sostiene sobre tres grandes bloques: la imposición indirecta, que grava el consumo y la producción y cuyo exponente principal es el IVA; la imposición directa, que recae sobre la renta y el patrimonio de personas y empresas; y las cotizaciones sociales, que financian las prestaciones del sistema de Seguridad Social. La comparación de España con la media comunitaria solo cobra sentido si se hace bloque a bloque, porque la posición relativa del país cambia por completo según la figura que se mire.

La tabla 1 confirma esa intuición. El grueso de la distancia con Europa está en la imposición indirecta, y dentro de ella en el IVA. España recauda por impuestos sobre el consumo y la producción alrededor del 11,3% del PIB, frente al 12,9% de la media comunitaria, una diferencia de 1,6 puntos que explica por sí sola buena parte de la brecha total. Lo llamativo es que esa recaudación reducida no se debe a un tipo de IVA bajo, porque el tipo general español, del 21%, está en la zona alta europea. El problema está en la base. La abundancia de tipos reducidos y superreducidos, la estructura del consumo y una brecha de cumplimiento apreciable hacen que el IVA recaude mucho menos de lo que su tipo nominal sugeriría.

TABLA 1

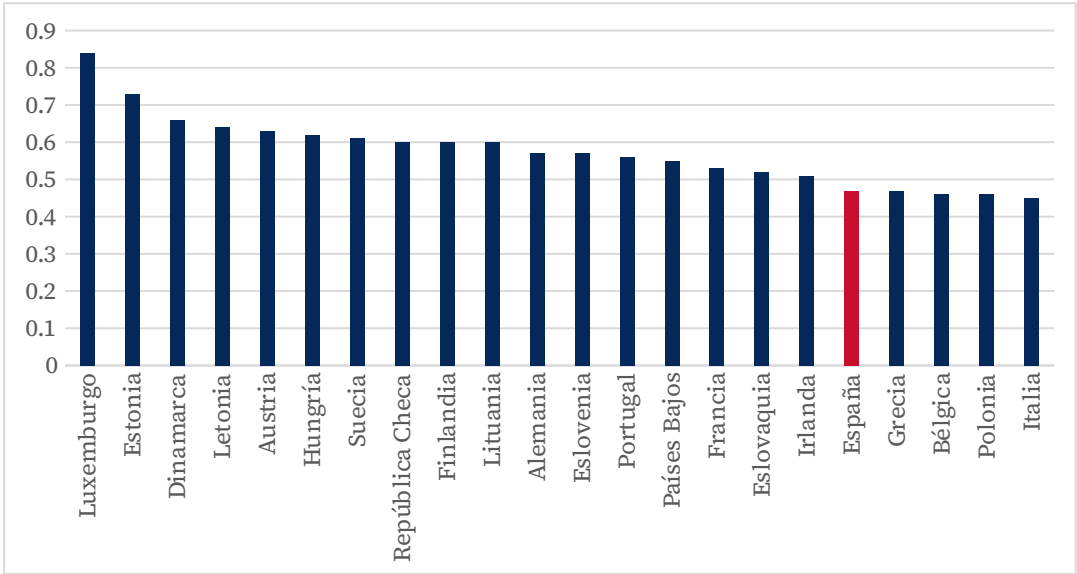
Estructura impositiva de España y la UE-27, 2024, en porcentaje de PIB

	España	UE-27	Dif. (p.p.)
Total con cotizaciones sociales	36,8	39,4	-2,6
Total impuestos (sin cotizaciones)	24,1	26,4	-2,4
Impuestos directos	12,8	13,5	-0,7
Impuesto sobre la renta	9,1	9,6	-0,4
Impuesto sobre sociedades	3,0	3,1	-0,2
Otros directos	0,7	0,8	-0,1
Total indirectos	11,3	12,9	-1,6
IVA	6,4	7,1	-0,7
Importación	0,2	0,4	-0,2
Especiales y otros productos	4,7	5,4	-0,7
Contribuciones sociales	12,7	13,0	-0,3
Cotizaciones a cargo del empleador	9,5	7,1	+2,4
Cotizaciones a cargo del trabajador	3,2	5,9	-2,7

Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 6

Ratio de ingresos de IVA en los países de la Unión Europea, 2022



Fuente: Eurostat.

La forma más limpia de medir esa distancia es el *VAT Revenue Ratio*, o *Ratio de Ingresos de IVA*, un indicador que compara la recaudación real del IVA con la que se obtendría aplicando el tipo general a todo el consumo final con pleno cumplimiento. En España esa ratio se sitúa en torno al 0,47, frente a una media de la OCDE cercana al 0,58. El IVA español recauda, por tanto, menos de la mitad de su potencial teórico, y ahí se concentra una parte sustancial de la distancia con Europa. Así pues, si se quiere «armonizar» la fiscalidad española con la de la UE-27, entonces uno de los puntos que será preciso abordar será... subir más aún el IVA.

El estudio comparado de la imposición directa también arroja hallazgos interesantes. El peso del IRPF en España, en torno al 9% del PIB, es muy parecido al de las grandes economías continentales, y el conjunto de la imposición directa apenas queda siete décimas por debajo de la media europea. La renta personal no es, por tanto, una fuente relevante del diferencial, y la idea de que España es un paraíso para las rentas altas no encuentra apoyo en la comparación agregada de esta figura.

Las cotizaciones sociales exigen una lectura más fina, porque es donde la composición esconde la trampa más habitual del debate. En conjunto, las cotizaciones españolas quedan apenas tres décimas por debajo de la media comunitaria. Pero su reparto interno es muy peculiar. Las cotizaciones a cargo del empleador alcanzan el 9,5% del PIB, dos puntos y medio por encima de la media europea, mientras que las del trabajador, con un 3,2%, se sitúan muy por debajo del 5,9% comunitario. El diferencial por el lado de las cotizaciones se concentra, así, en la parte del empleado, mientras que por el lado del empleador España recauda bastante más que la media. Presentadas de forma agregada, las cotizaciones parecen neutrales en la comparación. Separadas en sus dos patas, el cuadro se invierte.

Conviene no caer aquí en un error frecuente, el de tratar la cotización del empleador como un coste ajeno al trabajador. La teoría de la incidencia fiscal y la evidencia empírica coinciden en que buena parte de esa cotización termina trasladándose al salario en forma de menor retribución. Una cotización empresarial elevada significa, en la práctica, que el trabajador soporta una carga mayor de la que refleja su nómina. Esta idea, que aquí solo se enuncia, permitirá más adelante conciliar una carga individual alta con una presión fiscal agregada baja.

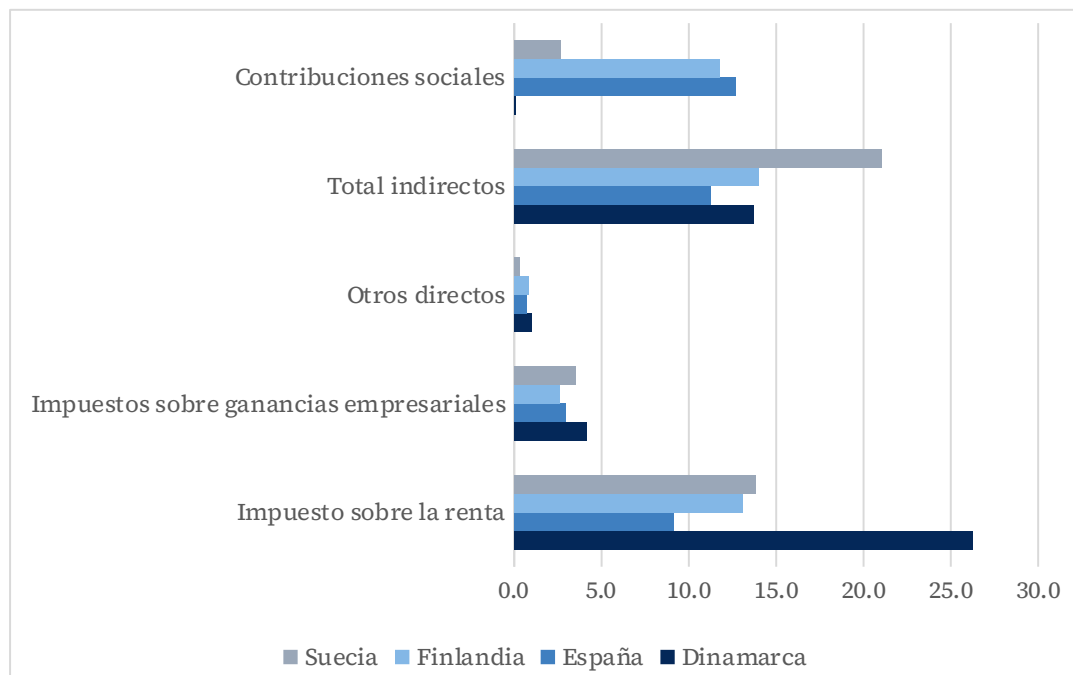
Así, sumando las tres patas, el retrato es nítido. España recauda menos que Europa sobre todo porque su IVA rinde por debajo de su potencial, y en menor medida porque las cotizaciones del trabajador son bajas. Ese déficit se compensa en parte con unas cotizaciones empresariales muy superiores a la media. La conclusión de política resulta incómoda para el relato dominante. Acercar la recaudación española a la media europea exigiría, ante todo, ensanchar la base del IVA, esto es, recaudar más sobre el consumo de toda la población, también de las rentas bajas y medias.

El contraste se vuelve más revelador cuando se toma como referencia a los países nórdicos, que el debate español invoca a menudo como modelo de fiscalidad

avanzada. El gráfico 7 compara la estructura impositiva española con la de Dinamarca, Suecia y Finlandia, que recaudan entre el 42% y el 44% de su PIB. La pregunta pertinente es de dónde sale esa diferencia, y la respuesta desarma buena parte del tópico. Estos países financian su Estado del bienestar mediante una imposición ancha que alcanza a toda la población. El peso recae sobre el conjunto de los contribuyentes, empezando por las rentas medias.

GRÁFICO 7

Ingresos por tipos de tributos en España y los países nórdicos, 2024, en porcentaje de PIB



Fuente: Eurostat.

El IVA nórdico, con un tipo general del 25% aplicado sobre una base mucho más amplia que la española, recauda en torno al 8,7% del PIB en Suecia y al 9,1% en Dinamarca, frente al 6,4% español. Y la imposición directa es muy superior: alcanza el 17,6% del PIB en Suecia y supera el 31% en Dinamarca, frente al 12,8% de España, en su mayor parte por la vía del impuesto sobre la renta de las personas físicas, que en esos países grava con intensidad también a las rentas medias.

El caso danés es particularmente interesante, ya que financia su gasto social casi por completo a través del impuesto sobre la renta y apenas recurre a las cotizaciones sociales, que representan un exiguo 0,1% del PIB. España, en cambio, descansa de forma intensa en las cotizaciones, sobre todo las empresariales. De modo que, si España quisiera de verdad parecerse al modelo

nórdico, no le bastaría con subir impuestos a los más ricos. Tendría que elevar de forma drástica el IVA y el IRPF de las clases medias y, en la versión danesa, incluso aligerar las cotizaciones que hoy gravan el empleo. «Pagar como los nórdicos» significa, ante todo, que pague mucho más quien hoy paga poco, una conclusión que rara vez acompaña a la invocación del modelo escandinavo.

Queda así más o menos encuadrado el diferencial con Europa. La distancia es real, pero se concentra en el consumo y no responde a una laxitud general del sistema, mientras que el exceso de cotizaciones empresariales apunta ya hacia el problema de fondo, una carga elevada sobre el trabajo que el agregado no deja ver. Ese diferencial, además, se está cerrando a gran velocidad. Conviene detenerse en cómo y a costa de quién se ha estrechado en los últimos años, que es lo que aborda la sección siguiente.

4 El «big bang» fiscal del «sanchismo»

En las anteriores secciones se mostraba que la brecha con Europa se ha estrechado a gran velocidad. Conviene ahora precisar cómo. Entre 2019 y 2024 la presión fiscal en España creció 2,3 puntos de PIB, uno de los mayores aumentos de toda la Unión Europea, mientras la media comunitaria se mantenía estable e incluso retrocedía un poco. El acercamiento a Europa no procede de que el resto subiera. Procede de que la recaudación española se disparó en un periodo muy corto.

TABLA 2

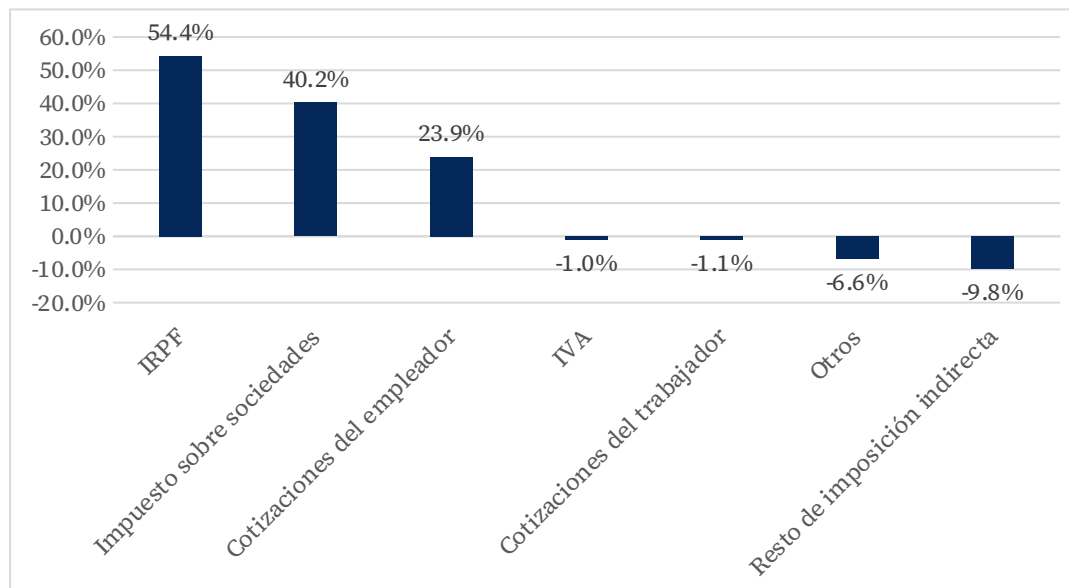
Estructura de la recaudación en España por figuras, 2019-2024, en porcentaje de PIB

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Var. (p.p.)
Imposición sobre la renta	10,0	10,7	11,2	11,6	11,9	12,1	+2,2
IRPF	7,9	8,8	8,6	9,0	9,0	9,1	+1,3
Impuesto sobre sociedades	2,1	2,0	2,6	2,7	2,9	3,0	+0,9
Imposición sobre el consumo	9,3	9,1	9,6	9,5	9,0	9,1	-0,2
IVA	6,5	6,3	6,8	6,8	6,4	6,4	0,0
Cotizaciones sociales	12,2	13,7	13,3	12,5	12,6	12,7	+0,5
A cargo del empleador	9,0	10,0	9,6	9,3	9,4	9,5	+0,6
A cargo del trabajador	3,2	3,7	3,6	3,2	3,2	3,2	0,0
Otros	3,0	3,1	3,4	3,1	3,0	2,9	-0,2
Total	34,5	36,6	37,5	36,8	36,5	36,8	+2,3

Fuente: Eurostat.

La tabla 2 descompone ese salto por figuras y deja ver un patrón muy nítido. De los 2,3 puntos ganados, la imposición sobre la renta aportó 2,2 por sí sola, repartidos entre el IRPF, que sumó 1,3 puntos, y el impuesto sobre sociedades, que añadió 0,9. Las cotizaciones sociales contribuyeron con medio punto, casi todo por el lado del empleador. En el lado contrario, la imposición sobre el consumo restó dos décimas y el IVA se mantuvo plano, de modo que no aportó nada al aumento.

GRÁFICO 8

Distribución del aumento de la presión fiscal en España entre 2019 y 2024 por figuras tributarias

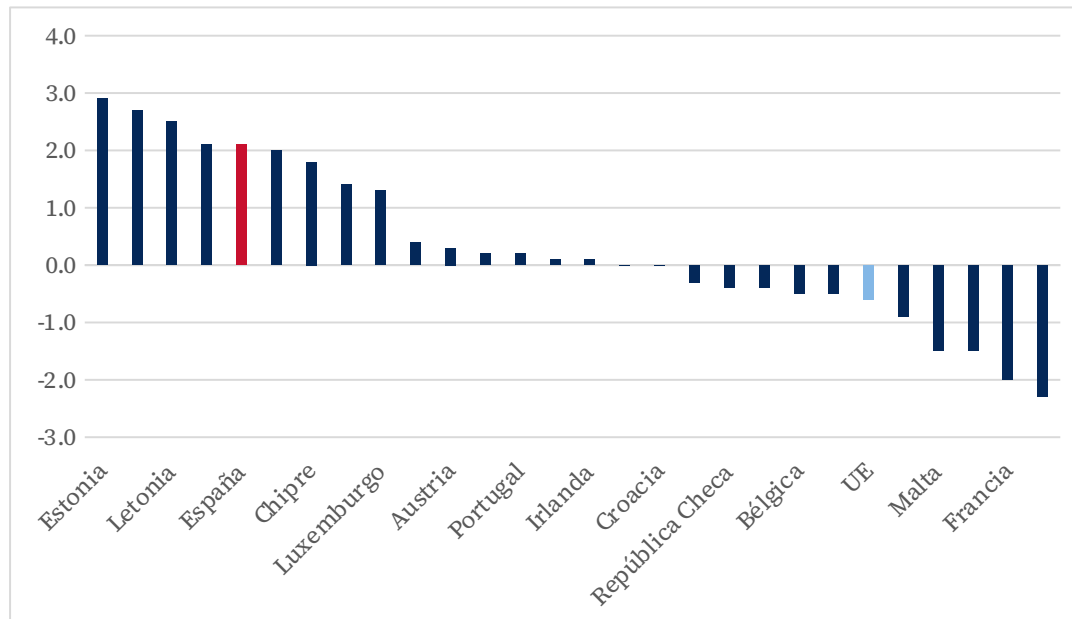
Fuente: Eurostat.

El gráfico 8 traslada esa misma descomposición a términos relativos, y el contraste resulta elocuente. El IRPF explica por sí solo más de la mitad del incremento de la presión fiscal, en torno al 54%; el impuesto sobre sociedades, dos quintas partes, un 40%; y las cotizaciones del empleador, casi una cuarta parte, un 24%. El resto de figuras, lejos de empujar, tira hacia abajo, con la imposición indirecta restando cerca de un 11% del total. El mensaje es difícil de malinterpretar. El alza reciente de la presión fiscal española es, casi en su totalidad, un fenómeno de imposición directa, y muy en particular del IRPF. Buena parte de ese crecimiento del IRPF, además, tiene poco que ver con subidas de tipos legisladas. Procede del efecto de la inflación sobre una tarifa que no se deflactó, la progresividad en frío que examinamos a continuación.

Conviene situar primero el dato español en su contexto europeo. Entre 2019 y 2024 la presión fiscal aumentó en España algo más de dos puntos de PIB, uno de los mayores incrementos de toda la Unión Europea. Solo las tres repúblicas bálticas crecieron más, y entre las grandes economías ninguna se le acerca. En ese mismo periodo, la media comunitaria retrocedió seis décimas, y países como Francia o Dinamarca recortaron su recaudación en dos puntos o más. España no se ha limitado, por tanto, a seguir una tendencia general europea. Ha ido a contracorriente, elevando su carga mientras la mayoría de su entorno la estabilizaba o la reducía.

GRÁFICO 9

Cambio en la presión fiscal en los países de la Unión Europea entre 2019 y 2024, en puntos porcentuales de PIB



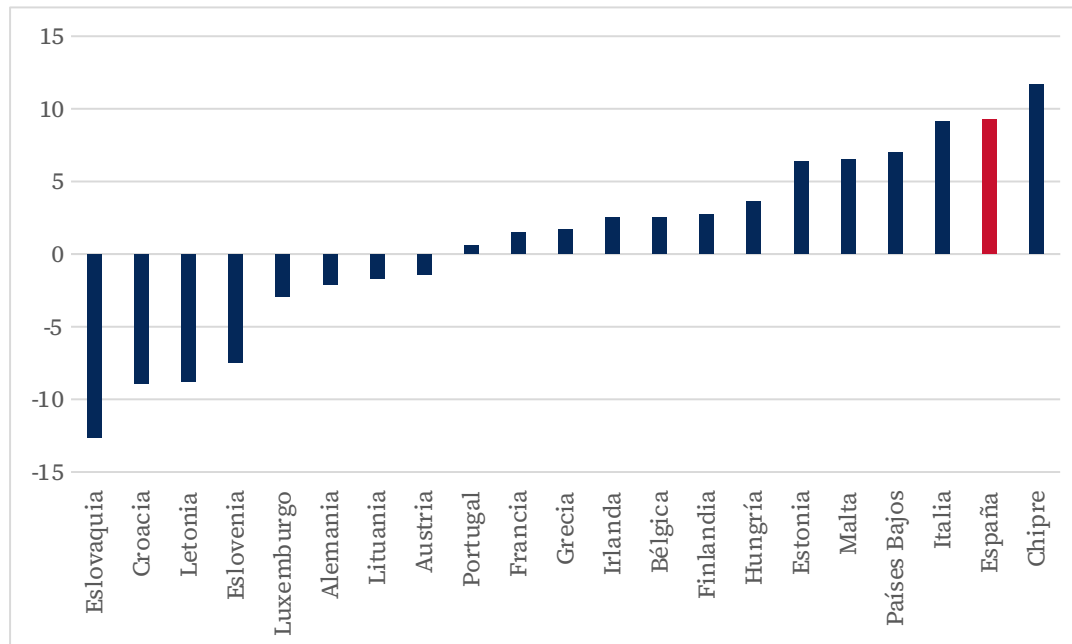
Fuente: Eurostat.

El motor de ese ascenso ya ha quedado identificado en los apartados anteriores: la imposición sobre la renta y, dentro de ella, el IRPF. Queda por explicar por qué un impuesto puede disparar su recaudación sin que se haya aprobado una sola subida de tipos. La respuesta está en la progresividad en frío, un mecanismo tan potente como discreto. El IRPF se aplica mediante una tarifa de tramos en la que el tipo crece con la renta. Cuando la inflación obliga a elevar los salarios nominales para sostener el poder adquisitivo, esas rentas más altas se topan con tramos superiores o ven crecer la parte gravada a tipos mayores, de modo que el tipo medio efectivo sube. El contribuyente acaba entregando una proporción mayor de su renta, aunque, en términos reales, no haya mejorado su situación, e incluso aunque la haya empeorado.

La clave está en la diferencia entre el tipo nominal y el tipo efectivo. Ninguna ley ha tocado la tarifa, pero el tipo que realmente paga el contribuyente aumenta solo porque su salario nominal ha crecido al ritmo de los precios. Si el legislador no actualiza los tramos y los mínimos personales y familiares conforme a la inflación, ese incremento de la carga se consolida año tras año de manera automática. A diferencia de una reforma explícita, no aparece en el boletín oficial ni se somete al escrutinio parlamentario, lo que la convierte en una vía especialmente cómoda para sostener la recaudación sin asumir su coste político.

GRÁFICO 10

Porcentaje de la recaudación del IRPF de 2023 generado por la no deflactación de la tarifa con la inflación en los países de la Unión Europea



Fuente: Banco de España.

Un estudio reciente del Banco de España y el Banco Central Europeo permite medir y comparar la intensidad de este fenómeno entre países. El trabajo simula cuánta recaudación de IRPF se habría dejado de ingresar si cada país hubiera deflactado por completo su tarifa, y la contrasta con lo efectivamente recaudado. El resultado coloca a España entre los países donde la progresividad en frío ha pesado más. La recaudación española apenas se ha separado del escenario sin deflactar, lo que indica que la práctica totalidad del tirón provocado por la inflación se ha quedado en las arcas públicas. En cambio, en países como Alemania, las rebajas aprobadas durante el periodo más que compensaron el efecto de la inflación. En Francia, la actualización anual y automática de la tarifa neutralizó por completo la progresividad en frío. España, en cambio, solo compensó una fracción, y lo poco que hizo procedió de medidas de indexación muy limitadas. De ahí que el país figure como el segundo de la Unión que más recaudación adicional ha extraído por esta vía. El dato no es anecdótico, porque revela una elección de política tributaria. Otros Gobiernos optaron por devolver a los contribuyentes la recaudación que la inflación les regalaba; el español, en su mayor parte, decidió conservarla.

El efecto de la progresividad en frío se aprecia con nitidez al bajar al caso concreto del contribuyente. La tabla 3 compara, para distintos niveles salariales, el IRPF

que se paga en 2026 con el que correspondería en 2019 a un sueldo de idéntico poder adquisitivo, una vez actualizado por la inflación acumulada. El resultado es inequívoco. Todos los salarios, sin excepción, pagan más IRPF en 2026 que en 2019 pese a no haber ganado un solo euro de poder de compra. Un sueldo bruto de 18.000 euros, equivalente a unos 14.300 de 2019, casi cuadruplica su factura de IRPF, mientras que uno de 50.000 paga 1.552 euros más al año. El golpe relativo es mayor en las rentas más modestas, que cruzan el umbral de tributación o saltan de tramo por primera vez, lo que confirma el sesgo regresivo del fenómeno.

TABLA 3

Diferencia en la cuota del IRPF entre 2019 y 2026 por tramos de salario con el mismo poder de compra

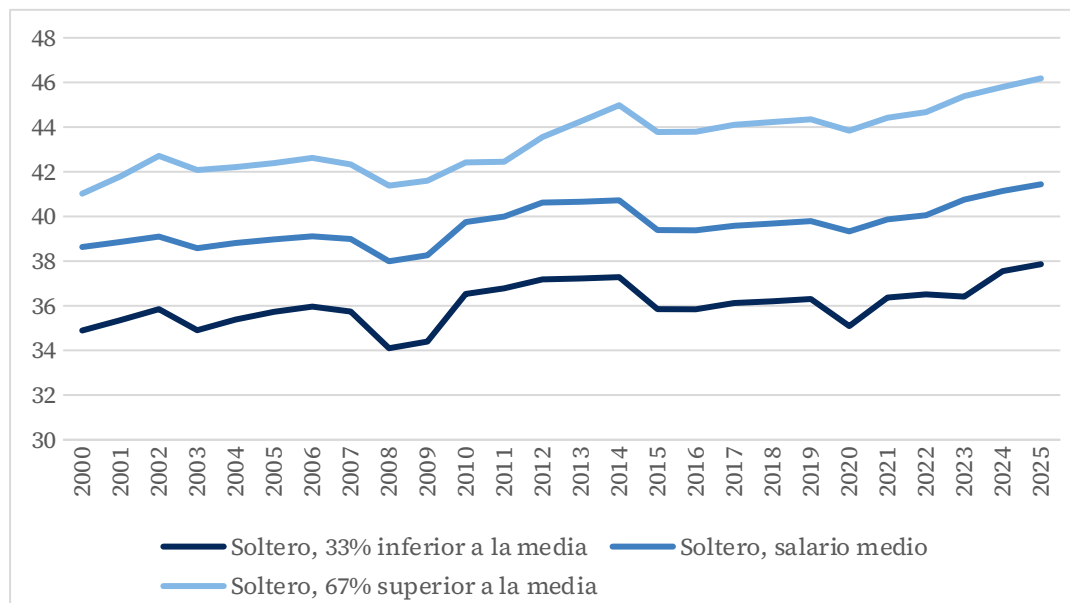
Salario bruto 2026	Equivalente 2019	IRPF 2019 (€ 2026)	IRPF 2026	Multiplicador	Diferencia (€ 2026)
17.094 €	13.571 €	0 €	0 €	—	+0 €
17.500 €	13.893 €	0 €	280 €	—	+280 €
18.000 €	14.290 €	157 €	624 €	×3,97	+467 €
18.500 €	14.687 €	372 €	968 €	×2,60	+596 €
19.000 €	15.084 €	587 €	1.343 €	×2,29	+756 €
20.000 €	15.878 €	1.017 €	1.773 €	×1,74	+756 €
21.000 €	16.672 €	1.447 €	2.203 €	×1,52	+756 €
22.000 €	17.466 €	1.877 €	2.633 €	×1,40	+756 €
25.000 €	19.848 €	2.902 €	3.524 €	×1,21	+621 €
28.886 €	22.933 €	3.775 €	4.614 €	×1,22	+838 €
30.000 €	23.817 €	4.034 €	4.926 €	×1,22	+892 €
35.000 €	27.787 €	5.439 €	6.328 €	×1,16	+890 €
50.000 €	39.695 €	9.653 €	11.204 €	×1,16	+1.552 €

Nota: comparación del IRPF de cada salario en 2026 frente a su equivalente con el mismo poder adquisitivo en 2019 (deflactado por IPC, +22,3 % acumulado 2019-2025 más proyección del Banco de España de +3 % en 2026). A cada año se le aplica su normativa de IRPF.

Fuente: Centro Ruth Richardson (Universidad de las Hespérides), a partir de AEAT, Seguridad Social e INE.

GRÁFICO 11

Evolución de la cuña fiscal en España, por tipo de contribuyente



Fuente: OCDE.

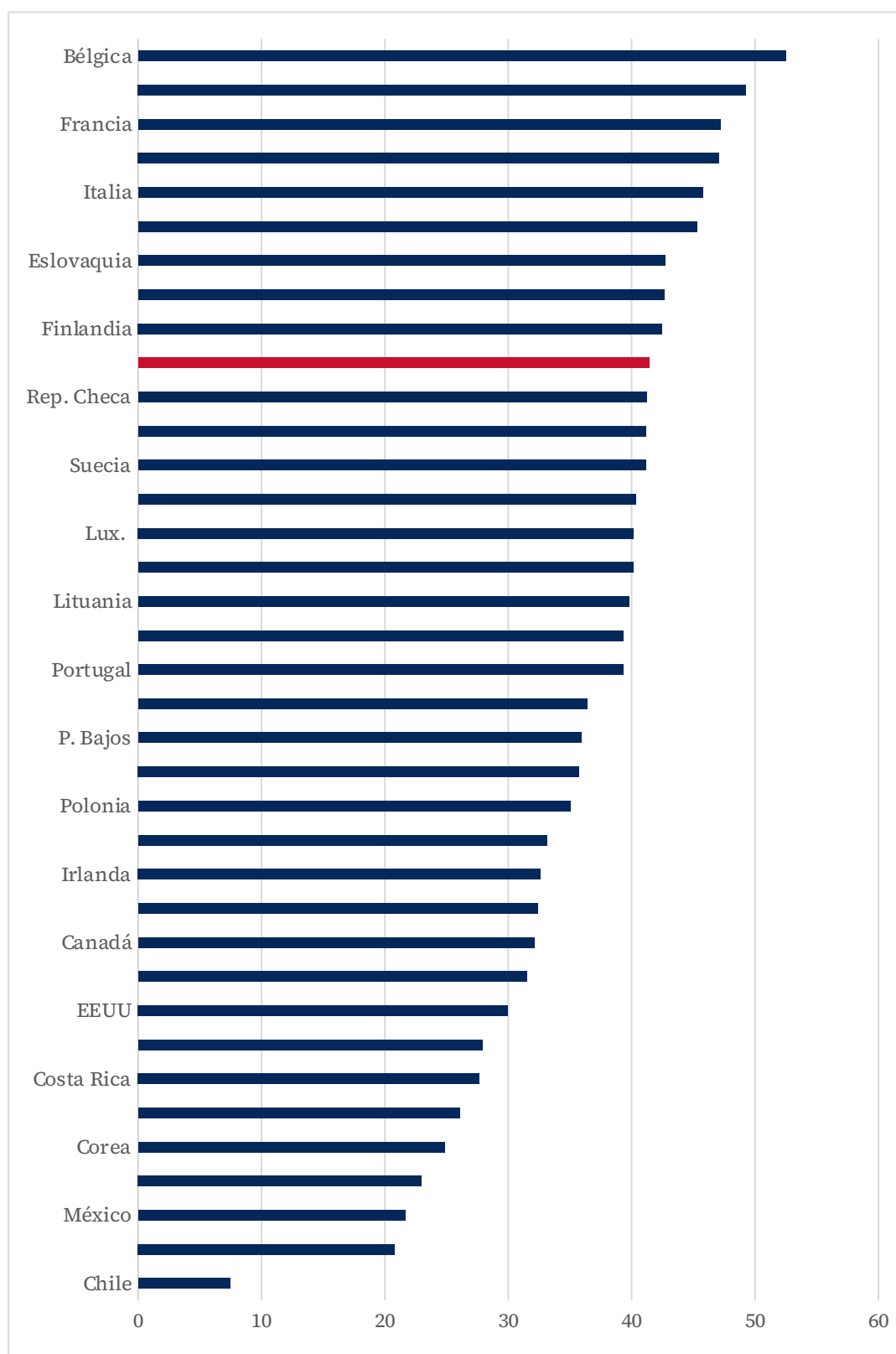
Si al IRPF se le suman las cotizaciones sociales se obtiene la cuña fiscal, el indicador que mide qué proporción del coste laboral total se pierde por el camino entre lo que paga la empresa y lo que recibe el trabajador.

La cuña del trabajador español ha alcanzado máximos históricos en todos los niveles salariales. Según los datos de la OCDE, el soltero con un salario medio soporta hoy una cuña en torno al 41 % del coste laboral, frente a valores que rondaban el 38 % a comienzos de siglo, y la pauta es idéntica para quienes ganan un tercio menos o dos tercios más que la media. Nunca antes el trabajo había pagado tantos impuestos en España.

La comparación internacional confirma que no se trata de un nivel moderado. Ordenados los países desarrollados según la cuña fiscal del trabajador medio, España se sitúa con claridad en la mitad alta de la tabla, por encima de la media de la OCDE y de economías como los Países Bajos, Portugal o Irlanda, y no muy lejos de los países de mayor carga, como Bélgica, Alemania o Francia. Es la primera vez que España entra en el grupo de cabeza por imposición sobre los salarios, un puesto que contrasta con su posición intermedia-baja en presión fiscal agregada.

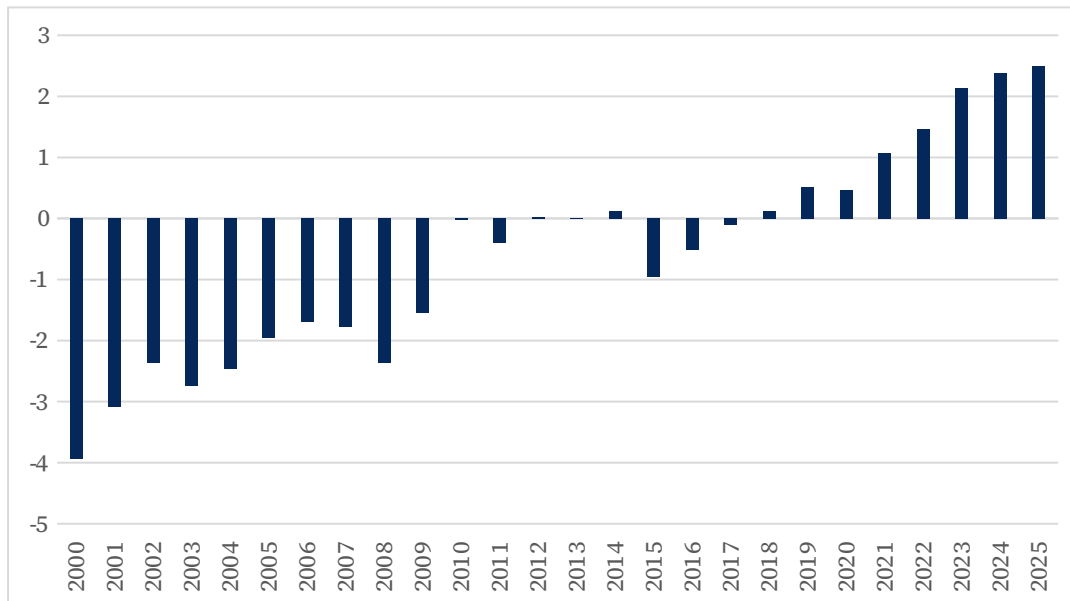
GRÁFICO 12

Cuña fiscal de un trabajador soltero que percibe el salario medio en los países de la OCDE, 2025



Fuente: OCDE.

GRÁFICO 13

Diferencia en la cuña fiscal de una familia que gana el salario medio con dos hijos entre España y la Unión Europea

Fuente: OCDE.

El contraste se vuelve aún más nítido al observar su evolución para una familia. La cuña fiscal de una pareja con dos hijos y ambos cónyuges en el salario medio se situaba a comienzos de siglo varios puntos por debajo de la media europea. Esa distancia se fue cerrando poco a poco hasta desaparecer alrededor de 2018, y desde entonces España soporta una cuña superior a la media de la UE, con una brecha que en 2025 supera los dos puntos. En materia de carga sobre el trabajo, España ha alcanzado a Europa y la ha superado.

El trabajador medio español soporta una cuña fiscal elevada, de las más altas de su entorno, y sin embargo la presión fiscal agregada del país sigue por debajo de la media europea. Ambas cosas son ciertas a la vez, y solo dejan de parecer contradictorias cuando se abandona el *ratio* de recaudación sobre PIB y se recurre a indicadores que miden lo que de verdad soporta el contribuyente. A esos indicadores, el esfuerzo y el sacrificio fiscal, se dedica la próxima sección.

5 ¿Cuántos impuestos pagan los españoles?

Los apartados anteriores dejan abierta una tensión que conviene resolver. En efecto, España recauda, en proporción a su PIB, menos que la media de la Unión Europea, pero también somete a su trabajador medio a una *cuña fiscal* de las más altas del Viejo Continente. Esa aparente contradicción solo se disuelve cuando se abandona la presión fiscal y se recurre a indicadores que no miden lo que el Estado ingresa, sino el esfuerzo que ese ingreso supone para quien lo soporta. El más antiguo y conocido es el sacrificio fiscal.

La idea, formulada por Henry Frank en 1959 y matizada después por Richard Bird, parte de una intuición elemental. Dos puntos de presión fiscal no cuestan lo mismo en un país rico que en uno pobre, porque en el segundo esos impuestos se llevan una porción mayor de una renta más escasa. El índice de Frank recoge esa idea dividiendo la presión fiscal por la renta per cápita, de modo que, para un mismo nivel de recaudación sobre el PIB, el sacrificio crece a medida que la renta disminuye. El índice de Bird introduce una variante menor, al calcular la presión sobre el PIB neto de impuestos, y ofrece una ordenación muy similar.

TABLA 4

Presión fiscal y sacrificio fiscal en la UE-27, 2024

País	Presión fiscal (%)	Ranking PF	Índice de Frank	Ranking Frank	Índice de Bird	Ranking Bird
Dinamarca	45,8	1	6,98	24	12,87	23
Francia	45,3	2	10,61	16	19,4	13
Bélgica	45,1	3	8,62	18	15,7	18
Austria	43,8	4	8,14	20	14,48	20
Luxemburgo	42,7	5	3,36	26	5,87	26
Italia	42,6	6	11,41	15	19,87	11
Finlandia	42,3	7	8,62	19	14,93	19
Suecia	42,3	8	7,98	21	13,83	21
Grecia	41,7	9	18,55	2	31,82	1
Alemania	40,9	10	7,89	22	13,35	22
Países Bajos	39,4	11	6,32	25	10,43	24
Eslovenia	38,8	12	12,24	11	20,0	10
Croacia	38,6	13	17,39	3	28,32	2
Chipre	37,6	14	10,54	17	16,89	17
Polonia	37,6	15	16,56	4	26,53	4
España	37,3	16	11,43	14	18,23	16
Portugal	37,0	17	13,65	9	21,67	9
Estonia	36,1	18	12,45	10	19,49	12
Eslovaquia	36,0	19	15,09	8	23,58	7
Letonia	35,5	20	16,28	6	25,25	6
Hungría	35,3	21	16,37	5	25,31	5
Chequia	35,0	22	11,89	13	18,29	14
Lituania	33,3	23	12,18	12	18,25	15
Bulgaria	30,5	24	18,76	1	26,99	3
Malta	29,3	25	7,21	23	10,2	25
Rumanía	28,8	26	15,53	7	21,81	8
Irlanda	22,4	27	2,14	27	2,76	27

Índice de Frank: presión fiscal dividida por el PIB per cápita. Índice de Bird: ídem con la presión fiscal sobre el PIB neto de impuestos. Ambos índices $\times 100$; un valor mayor indica mayor sacrificio. Ranking 1 = mayor.

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat (presión fiscal y PIB per cápita, 2024).

La tabla 4 recoge, la presión fiscal y los dos índices de sacrificio con sus respectivas posiciones. Como vemos, los primeros puestos del sacrificio fiscal no los ocupan los países de mayor presión, sino los de menor renta: Bulgaria, Grecia, Croacia, Polonia o Hungría encabezan la clasificación porque, con rentas modestas y presiones intermedias, cada euro recaudado supone para sus ciudadanos un esfuerzo considerable. España aparece en una posición intermedia, decimosexta en presión fiscal y decimocuarta en el índice de Frank. El dato relevante aparece cuando se cambia el grupo de comparación. España no aspira a parecerse a Bulgaria o Rumanía, sino a los países que se invocan como modelo de Estado del bienestar avanzado: los nórdicos, Alemania, Francia o los

Países Bajos. Y frente a ese grupo, la fotografía se invierte. Esos países combinan presiones fiscales altas con rentas también altas, de manera que su sacrificio es comparativamente bajo. España, más pobre, hace un esfuerzo mayor que todos ellos pese a recaudar menos sobre su PIB.

TABLA 5

Presión fiscal española equivalente para igualar el sacrificio fiscal de cada país, 2024

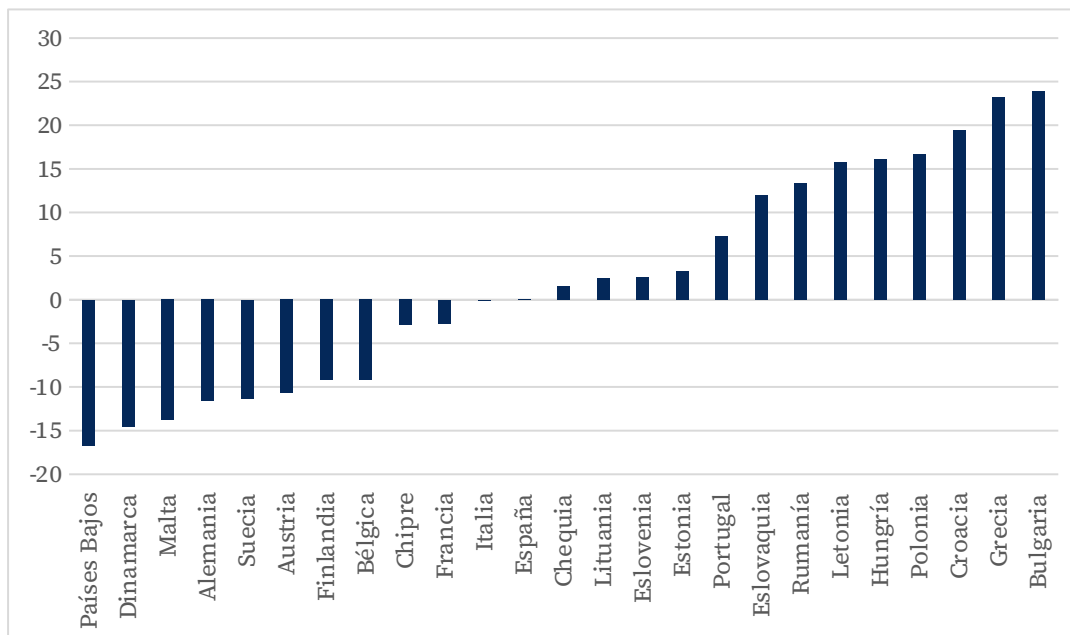
País	Presión fiscal equivalente (%)	Variación requerida (p.p.)
Irlanda	7,0	-30,3
Luxemburgo	11,0	-26,3
Países Bajos	20,6	-16,7
Dinamarca	22,8	-14,5
Malta	23,5	-13,8
Alemania	25,7	-11,6
Suecia	26,0	-11,3
Austria	26,6	-10,7
Finlandia	28,1	-9,2
Bélgica	28,1	-9,2
Chipre	34,4	-2,9
Francia	34,6	-2,7
Italia	37,2	-0,1
España	37,3	0,0
Chequia	38,8	+1,5
Lituania	39,7	+2,4
Eslovenia	39,9	+2,6
Estonia	40,6	+3,3
Portugal	44,6	+7,3
Eslovaquia	49,3	+12,0
Rumanía	50,7	+13,4
Letonia	53,1	+15,8
Hungría	53,4	+16,1
Polonia	54,0	+16,7
Croacia	56,7	+19,4
Grecia	60,5	+23,2
Bulgaria	61,2	+23,9

Presión fiscal española en 2024: 37,3 %. La presión equivalente es la que España debería tener para igualar el sacrificio fiscal (índice de Frank) de cada país; la variación es la diferencia con la presión actual. Un valor negativo significa que España debería reducir su presión fiscal para igualar ese sacrificio. Irlanda y Luxemburgo son atípicos por la distorsión de su PIB.

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat (presión fiscal y PIB per cápita, 2024).

GRÁFICO 14

Puntos porcentuales que España debería ajustar su presión fiscal para igualar el sacrificio fiscal de cada país, 2024



Fuente: Eurostat.

La tabla 5 lleva esa comparación hasta su conclusión más nítida mediante la presión fiscal equivalente, un ejercicio que responde a una pregunta directa: ¿qué presión fiscal debería tener España para que sus contribuyentes soportaran el mismo sacrificio que los de otro país? Como España es más pobre que las grandes economías del centro y el norte de Europa, igualar su esfuerzo no exige acercarse a su nivel de recaudación, sino alejarse de él por abajo. Para que un español soportara el mismo sacrificio que un sueco, la presión fiscal en España no tendría que subir hasta el 42% sueco. Tendría que bajar hasta el 26%, once puntos por debajo del nivel actual. El mismo cálculo frente a Alemania arroja un recorte de casi doce puntos, frente a Dinamarca de catorce y frente a los Países Bajos de diecisiete. Solo cuando la referencia es un país más pobre que España, como Portugal o los Estados del este, el ejercicio pide subir la presión fiscal para igualar el sacrificio.

El gráfico traslada esa columna a una imagen difícil de malinterpretar. La inmensa mayoría de los países de la Unión a los que España suele mirar exigirían una presión fiscal española menor que la actual para igualar su sacrificio. El argumento se da la vuelta por completo: si de verdad se quisiera que los españoles soportaran un esfuerzo fiscal semejante al de los ciudadanos de los países ricos de Europa, el camino no sería subir la presión fiscal, sino reducirla.

Junto al sacrificio fiscal conviene mencionar un concepto emparentado pero distinto, el esfuerzo fiscal en sentido estricto, que la literatura hacendística define como el cociente entre la recaudación real y la recaudación potencial de un país, esto es, la que cabría esperar dada su capacidad económica. Calcularlo exige estimar esa capacidad mediante modelos econométricos, por lo que excede el alcance descriptivo de este trabajo. Baste señalar que los estudios que lo han abordado, desde la tradición de Bird y otros, tienden a situar el esfuerzo español en línea con su capacidad o por encima de ella, en el mismo sentido que apunta el sacrificio. La distinción importa para no confundir términos que el debate mezcla, pero la conclusión cualitativa es coincidente.

Es de justicia reconocer las limitaciones de estos indicadores. Henry Aaron advirtió ya en 1965 de que cualquier medida que pretenda resumir la carga fiscal en una sola cifra es necesariamente incompleta, y la crítica alcanza tanto a la presión fiscal como al sacrificio. El índice de Frank es sobre todo un buen indicador ordinal, su valor depende de la medida de renta que se emplee, y casos como Irlanda o Luxemburgo, con un PIB per cápita inflado por la actividad de las multinacionales, distorsionan el cálculo y deben tratarse aparte. Reconocer estas cautelas no debilita el argumento, sino que lo refuerza, porque la tesis de este informe no descansa en que un único indicador alternativo sea perfecto. Descansa en algo más sólido: ninguno de los indicadores que corrigen el defecto principal de la presión fiscal, su ceguera ante la capacidad de pago, apunta a que España disponga de margen para una mayor carga. Todos señalan en la dirección contraria.

Llegados aquí, la paradoja de partida queda resuelta. España recauda menos que la media europea sobre el PIB porque es un país más pobre y porque su base imponible es más estrecha, no porque su sistema sea laxo. Medida por lo que de verdad soporta el contribuyente, ya sea a través del sacrificio fiscal, de la cuña sobre el trabajo o del esfuerzo en relación con la renta, la carga española se sitúa entre las elevadas de su entorno. El diferencial de puntos con Europa, que tantas veces se ha esgrimido para justificar subidas de impuestos, mide precisamente lo que no debería medirse, y conduce por ello a un diagnóstico equivocado.

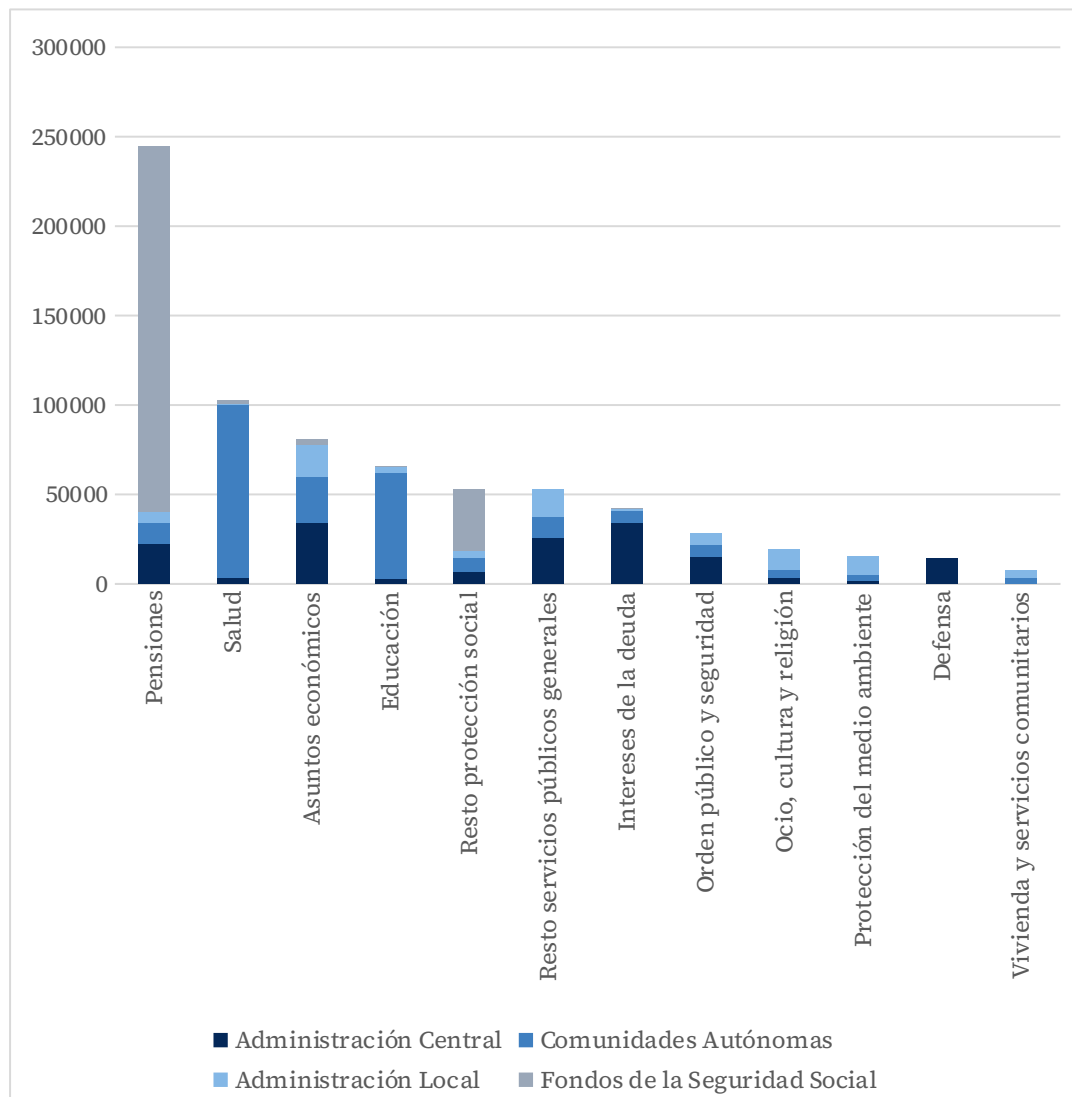
6 La vertiente generacional

La introducción dejaba una pregunta en el aire. ¿Por qué un tercio de los jóvenes españoles cree que viviría mejor sin impuestos, mientras esa opinión se desvanece entre los mayores? La respuesta no es un capricho generacional. Tiene una base material que aparece al observar las dos caras del sistema fiscal, en qué se gasta lo recaudado y quién lo paga. Conviene empezar por el gasto.

En 2024 la partida de pensiones alcanzó los 244.500 millones de euros, más que el gasto en sanidad y educación juntas, que sumaron unos 169.000 millones. Ninguna otra función se le acerca. El desglose por administraciones confirma además el reparto de papeles del sistema. Las pensiones las abona casi en su totalidad la Seguridad Social, la sanidad y la educación corren a cargo de las comunidades autónomas, y la Administración central concentra los intereses de la deuda y buena parte de los servicios generales.

GRÁFICO 15

Gasto público en España por funciones y por nivel de gobierno, en millones de euros, 2024

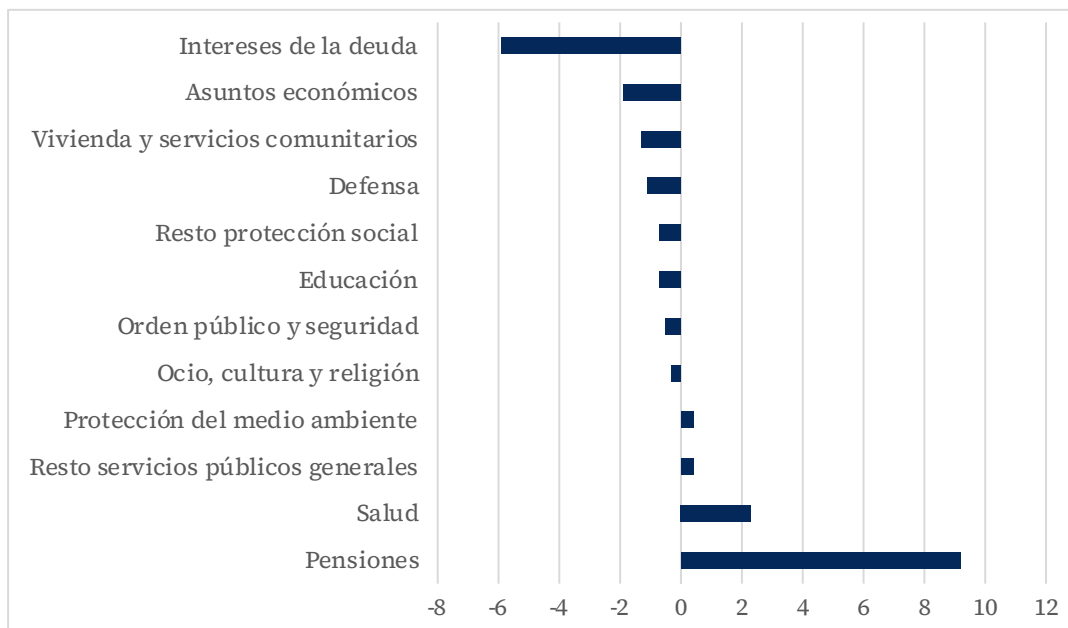


Fuente: IGAE.

La fotografía de un solo año no capta lo esencial, que es la deriva de las últimas tres décadas. Entre 1995 y 2024 las pensiones han ganado más de nueve puntos de peso dentro del gasto público total. Dicho de otro modo, de cada cien euros que gasta el Estado, nueve se han redirigido hacia las pensiones en treinta años. Ese avance se ha financiado con el retroceso de casi todas las demás partidas. Los intereses de la deuda han perdido casi seis puntos, beneficiados por la caída de los tipos, y la mayoría de las funciones restantes, desde la inversión en asuntos económicos hasta la vivienda, la defensa o la propia educación, han reducido su peso relativo. Solamente la sanidad, presionada igualmente por el envejecimiento, ha acompañado a las pensiones en este ascenso.

GRÁFICO 16

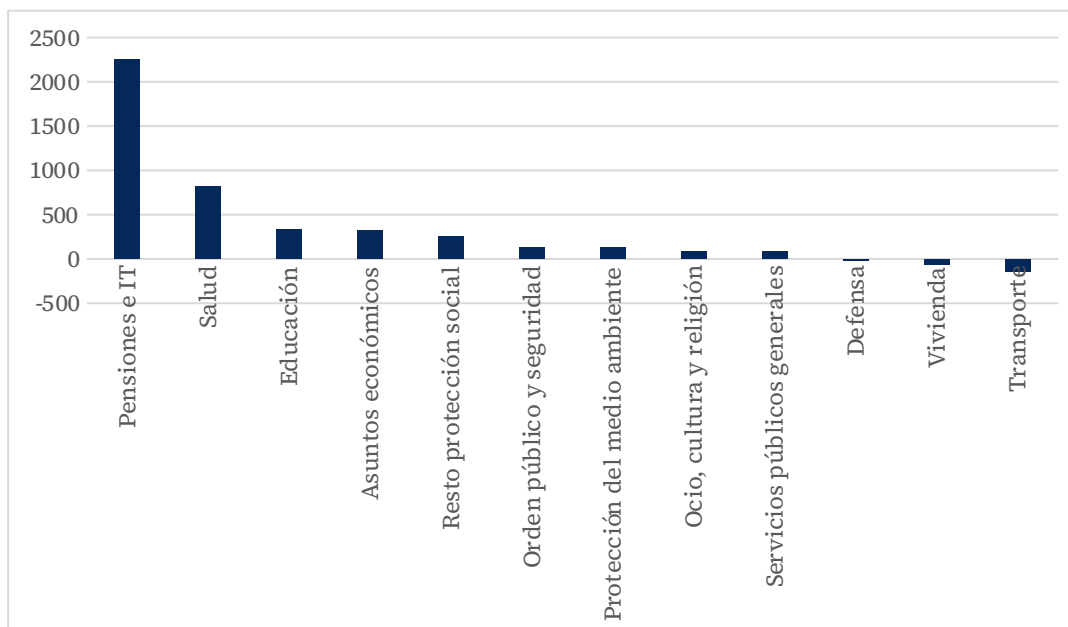
Variación del peso de cada partida sobre el gasto público total, 1995-2024



Fuente: IGAE.

GRÁFICO 17

Cambio en el gasto por habitante por funciones entre 1995 y 2024, en euros de 2021



Fuente: IGAE.

El mismo fenómeno se observa cuando el gasto se mide en euros constantes por habitante, descontando la inflación y el aumento de la población. El gasto público

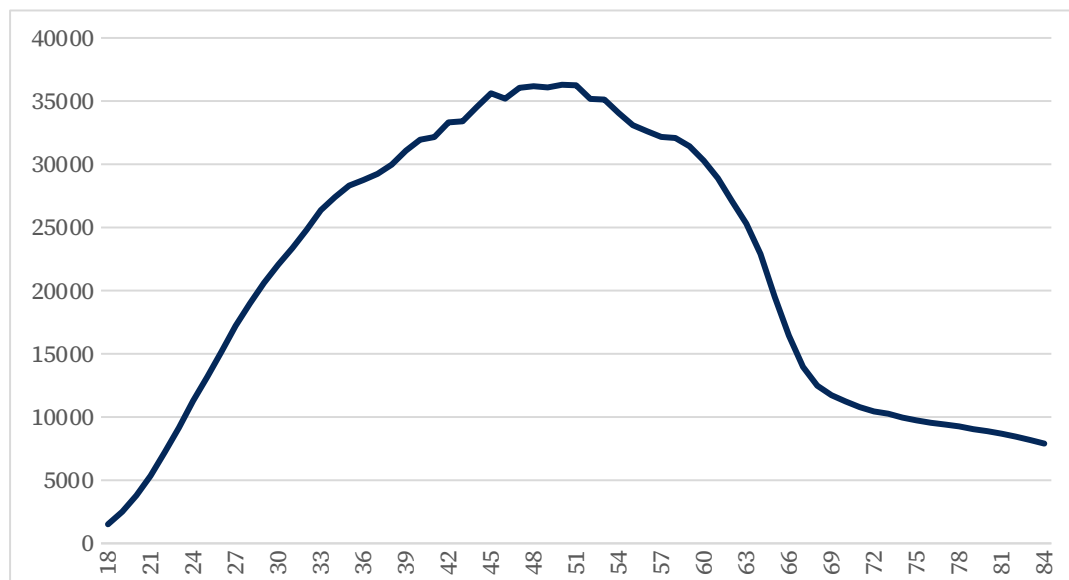
real por habitante ha crecido en algo más de 4.300 euros desde 1995, pero más de la mitad de ese incremento, unos 2.260 euros, ha ido a parar a pensiones e incapacidad temporal. La sanidad absorbe otros 800 y la educación apenas 336. En el extremo contrario, el gasto por habitante en transporte y en vivienda ha caído en términos reales. El Estado gasta hoy bastante más por ciudadano que hace una generación, pero ese esfuerzo adicional se ha concentrado de manera abrumadora en las prestaciones ligadas a la edad.

Queda la otra cara, la de quién financia ese gasto. Y ofrecer una respuesta a dicha cuestión implica dirigir la mirada hacia los más jóvenes. Los ingresos de mercado de los españoles dibujan la conocida curva de ciclo vital, bajos al principio, crecientes con la experiencia y decrecientes al final. Lo llamativo es lo tardío de su despegue. A los 25 años, el ingreso de mercado medio apenas supera los 13.000 euros anuales, por debajo del salario mínimo en cómputo anual, y no alcanza su madurez hasta bien entrada la cuarentena.

Según las cuentas etarias de los hogares estimadas por Fedea, un joven tarda de media hasta los 38 años en disponer de unos ingresos equivalentes a los de un jubilado. La generación que más dificultades encuentra para emanciparse o acceder a la vivienda es, también, la que más tarda en alcanzar una renta holgada.

GRÁFICO 18

Renta de mercado por edad, 2022



Fuente: Fedea.

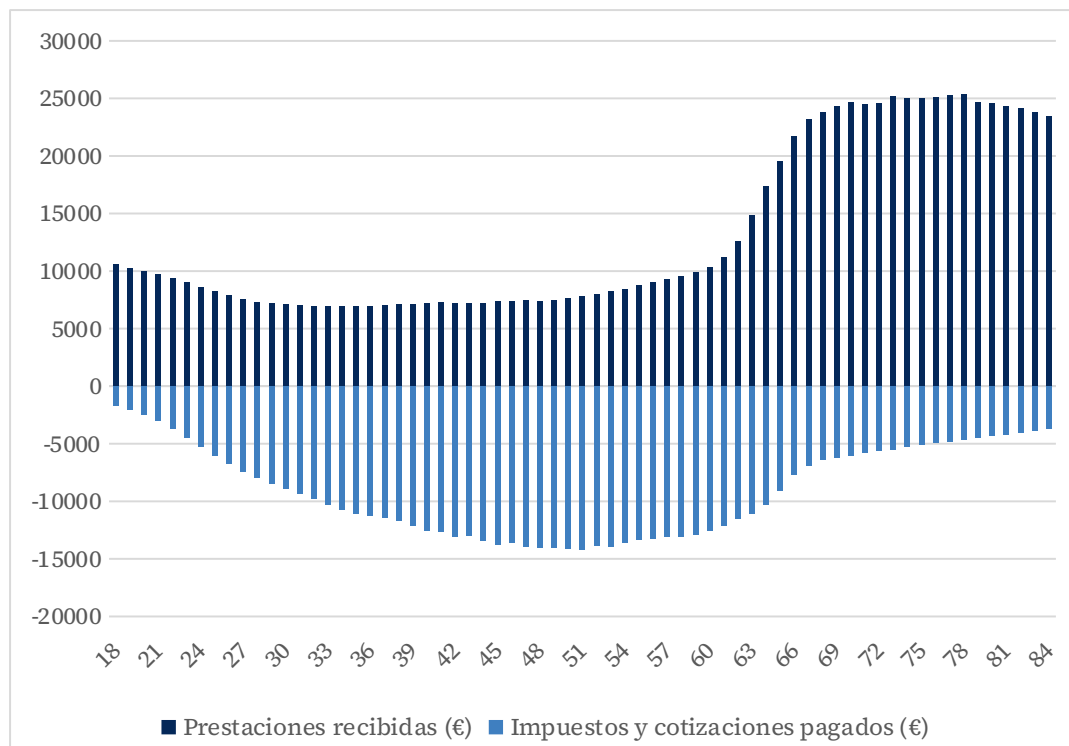
Sobre esa renta escasa recae, además, una carga fiscal notable. A los 25 años un español paga de media cerca de 6.000 euros en impuestos y cotizaciones,

alrededor del 45 % de su renta de mercado. En los primeros años de carrera laboral, el sistema se lleva casi la mitad de lo poco que se gana.

El gráfico enfrenta, para cada edad, lo que se aporta en impuestos y cotizaciones con lo que se recibe en prestaciones monetarias y servicios públicos, y describe una transferencia intergeneracional de manual. Entre los treinta y los sesenta años el ciudadano aporta bastante más de lo que recibe y financia al resto. A partir de la jubilación la relación se invierte por completo: un español de 70 años paga unos 6.000 euros en impuestos, pero recibe más de 17.000 en pensiones y otros 7.000 en sanidad y servicios públicos.

GRÁFICO 19

Prestaciones e impuestos y cotizaciones pagadas por edad, 2022



Fuente: Fedea.

Las piezas encajan y explican el malestar con el que se abría este informe. El sistema fiscal español pide un esfuerzo creciente a quienes trabajan, y muy en particular a los más jóvenes, que afrontan tipos efectivos elevados sobre rentas todavía bajas, mientras el gasto que ese esfuerzo financia se vuelca cada vez más en partidas de las que se benefician sobre todo las generaciones de mayor edad. La cuña fiscal alta del trabajador medio analizada en la sección anterior y el peso creciente de las cotizaciones que financian las pensiones tienen aquí su reflejo distributivo. No conviene caer en el enfrentamiento entre generaciones, porque el pacto entre ellas es la base de cualquier Estado del bienestar. Pero sí conviene

reconocer que ese pacto se ha vuelto crecientemente desfavorable para los jóvenes, y que su descontento fiscal responde a una realidad, no a una percepción equivocada. Es la última pieza del cuadro que este informe ha tratado de componer.

7 Conclusiones

En 2025, la presión fiscal en España alcanzó el nivel más alto de toda la serie histórica, mientras que la recaudación agregada ascendió a 641.669 millones de euros. Sin embargo, el hecho de que España recaude alrededor de tres puntos de PIB menos que la media de la Unión Europea (40,4%) no implica que exista margen para aumentar la carga tributaria. La presión fiscal mide lo que ingresa el Estado, pero no el esfuerzo que supone dicha recaudación para los contribuyentes. Cuando se analiza la relación entre presión fiscal y renta per cápita, España aparece exactamente donde cabría esperar para una economía de renta media, de modo que la diferencia con Francia, Suecia o Dinamarca responde principalmente a una menor prosperidad económica.

La comparación internacional revela, además, que el diferencial con Europa se concentra en ámbitos muy concretos. España recauda menos por IVA que la media comunitaria (6,4% del PIB frente al 7,1%), pese a contar con un tipo general del 21%, debido a la existencia de amplias exenciones y tipos reducidos. Por el contrario, las cotizaciones sociales a cargo del empleador alcanzan el 9,5% del PIB, muy por encima del promedio europeo del 7,1%. Esto significa que buena parte de la distancia recaudatoria con Europa no se debe a menores impuestos sobre las rentas altas, sino a diferencias en la imposición indirecta y en la estructura de las cotizaciones sociales.

Mientras tanto, la carga efectiva sobre el trabajo se ha disparado. La cuña fiscal del trabajador medio —la diferencia entre el coste laboral total y el salario neto percibido— ronda ya el 41% y se encuentra en máximos históricos para todos los niveles salariales. España supera en este indicador a economías como Irlanda, Portugal o los Países Bajos y se aproxima a los países tradicionalmente considerados de mayor presión fiscal, como Bélgica, Alemania o Francia. En el caso de las familias con dos hijos, la cuña fiscal española supera la media de la Unión Europea desde 2018 y la brecha continúa ampliándose.

El principal motor del aumento recaudatorio reciente ha sido la imposición directa, especialmente el IRPF. Entre 2019 y 2024, la presión fiscal aumentó 2,3 puntos de PIB, uno de los mayores incrementos registrados en la UE, mientras que la media comunitaria descendía 0,6 puntos. Más de la mitad de este aumento (54%) se explica por la progresividad en frío derivada de la inflación. Entre 2019 y

2026, los precios crecieron un 25,3%, empujando los salarios nominales hacia tramos superiores del IRPF sin mejoras equivalentes en el poder adquisitivo. Como consecuencia, un trabajador que gana 18.000 euros anuales paga hoy casi cuatro veces más IRPF que el contribuyente equivalente de 2019 en términos reales, mientras que un salario de 50.000 euros soporta una factura tributaria superior en más de 1.500 euros al año.

Finalmente, los indicadores de sacrificio fiscal muestran una realidad muy distinta a la sugerida por la presión fiscal convencional. Ajustando la carga tributaria por el nivel de renta, España exige un esfuerzo superior al de las principales economías europeas. Para que los contribuyentes españoles soportaran el mismo sacrificio fiscal que los alemanes, la presión fiscal debería ser aproximadamente 12 puntos inferior; para equipararse a Dinamarca, el ajuste necesario sería de 14 puntos; y para igualar a los Países Bajos, de casi 17 puntos. A ello se suma una creciente dimensión generacional: el gasto en pensiones alcanzó 244.500 millones de euros en 2024, superando al gasto conjunto en sanidad y educación, mientras que los jóvenes afrontan rentas reducidas, elevadas cotizaciones y dificultades crecientes para alcanzar niveles de bienestar comparables a los de las generaciones retiradas.

La principal conclusión de este informe es que la presión fiscal constituye una herramienta insuficiente y, en ocasiones, engañosa para evaluar la verdadera carga tributaria soportada por los ciudadanos. España recauda menos que algunas economías europeas porque es menos rica que ellas, no porque grave menos a sus contribuyentes. Cuando se emplean indicadores más adecuados — como la cuña fiscal, el sacrificio fiscal o el esfuerzo fiscal— emerge una realidad distinta: la carga efectiva que soportan los trabajadores y las familias españolas se sitúa entre las más elevadas de su entorno económico.

Asimismo, la evolución reciente de las finanzas públicas apunta a un modelo cada vez más dependiente de la imposición sobre el trabajo y de mecanismos poco visibles para el contribuyente, como la progresividad en frío derivada de la inflación. Esta tendencia coincide además con un creciente desequilibrio generacional en la asignación del gasto público y con un deterioro de la percepción social del sistema tributario entre los más jóvenes. Esta brecha generacional tendrá cada vez más impacto en las dinámicas económicas, sociales, políticas y culturales que forjarán el futuro de España.

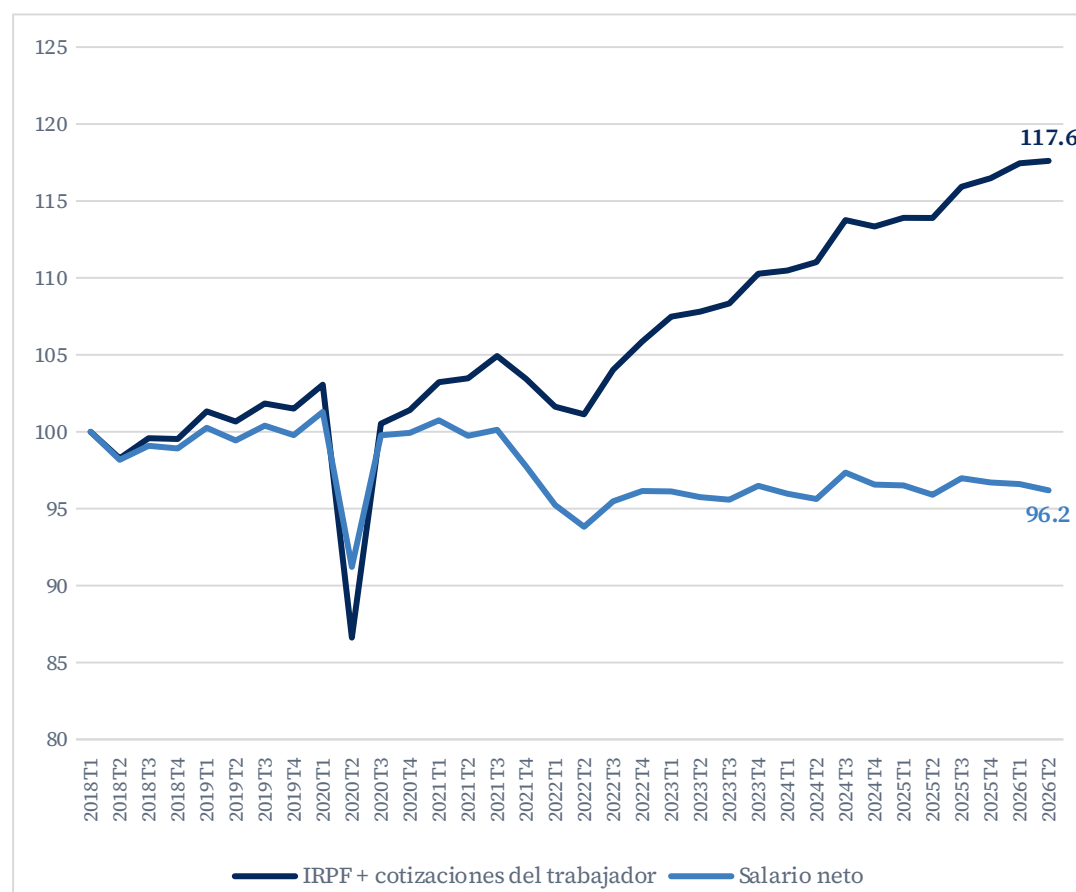
Anexo. Más impuestos y menos renta en la nómina del trabajador medio, 2018-2026

Este anexo complementa el análisis de la cuña fiscal de la sección 4 con una estimación de cómo ha evolucionado, en términos reales, la nómina del trabajador que percibe el salario medio entre el primer trimestre de 2018 y el segundo de 2026, un periodo que coincide prácticamente con los Gobiernos de Pedro Sánchez. El resultado es coherente con lo que apuntan los indicadores agregados: la carga de IRPF y cotizaciones que soporta directamente el trabajador ha aumentado un 17,6% una vez descontada la inflación, mientras que su salario neto ha perdido un 3,8% de poder adquisitivo. Las retenciones de la nómina crecen por encima de los precios, pero la renta disponible para gastar y ahorrar retrocede.

Los cálculos parten de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) del Instituto Nacional de Estadística, en su serie corregida de efectos estacionales y de calendario, y del IPC general al cierre de cada trimestre. Sobre el salario bruto medio se estiman el IRPF y la cotización social de un perfil tipo: trabajador menor de 65 años, sin hijos ni discapacidad, con contrato indefinido, en régimen común y sin deducciones adicionales. La cuota de IRPF se aproxima con la escala general del algoritmo de retenciones de la Agencia Tributaria de cada ejercicio, y la cotización incorpora el Mecanismo de Equidad Intergeneracional desde 2023. Se trata, por tanto, de una estimación para un contribuyente representativo, no de la media observada de los salarios netos.

GRÁFICO 20

IRPF y cotizaciones a cargo del trabajador frente a salario neto del trabajador medio, en términos reales, 2018-2026 (índice 2018T1 = 100)



Nota: series deflactadas con el IPC del último mes de cada trimestre. Perfil fiscal tipo descrito en el texto.

Fuente: elaboración propia a partir de INE (ETCL, tabla 11221, e IPC), AEAT y Seguridad Social.

TABLA 6

Desglose de la nómina mensual del trabajador medio, 2018T1 y 2026T2

	2018T1 (€)	2026T2 (€)	Var. nominal (%)	Var. real (%)
Salario bruto	1.909,66	2.464,45	+29,1	+0,4
IRPF estimado	249,47	400,53	+60,6	+24,8
Cotizaciones del trabajador	121,26	160,19	+32,1	+2,7
IRPF + cotizaciones	370,73	560,72	+51,2	+17,6
Salario neto	1.538,93	1.903,73	+23,7	-3,8
Coste laboral total	2.558,15	3.339,08	+30,5	+1,5
Otros costes laborales	648,49	874,63	+34,9	+4,9
Tipo efectivo de IRPF (% del bruto)	13,1	16,3	+3,2 p.p.	
IRPF + cotizaciones (% del bruto)	19,4	22,8	+3,3 p.p.	
Tipo de cotización del trabajador (%)	6,35	6,50	+0,15 p.p.	

Nota: la variación real se calcula con el IPC de marzo de 2018 y junio de 2026 (+28,6%). Los otros costes laborales del INE incluyen las cotizaciones empresariales y otros conceptos.

Fuente: elaboración propia a partir de INE (ETCL e IPC), AEAT y Seguridad Social.

El desglose permite seguir el recorrido del dinero. En el primer trimestre de 2018, el salario bruto medio ascendía a 1.909,66 euros mensuales. De esa cantidad, unos 249,47 euros correspondían al IRPF estimado y 121,26 euros a las cotizaciones del trabajador, de modo que el salario neto se situaba en 1.538,93 euros. En el segundo trimestre de 2026, el bruto alcanza los 2.464,45 euros, pero el IRPF estimado asciende ya a 400,53 euros mensuales y las cotizaciones del trabajador suman otros 160,19 euros. Los descuentos conjuntos pasan así de 370,73 a 560,72 euros al mes, un incremento nominal del 51,2%, y el salario neto queda en 1.903,73 euros. La tabla 6 resume la comparación.

El aumento del importe que llega a la cuenta bancaria puede dar una impresión de mejora. El salario neto crece un 23,7% en euros corrientes, pero los precios avanzan un 28,6% entre marzo de 2018 y junio de 2026, de modo que la nómina permite comprar menos que antes aunque su importe sea mayor. Para conservar el poder adquisitivo inicial, aquellos 1.538,93 euros deberían haberse convertido en unos 1.979,07 euros mensuales. La estimación arroja, en cambio, 1.903,73 euros: faltan 75,34 euros al mes, en torno a 904 euros al año en doce mensualidades equivalentes.

El contraste con el salario bruto pone de relieve el peso de la fiscalidad. La remuneración antes de descuentos ha aumentado un 29,1%, ligeramente por encima de la inflación acumulada, lo que supone una mejora real de apenas un 0,4%. Al descontar el IRPF y las cotizaciones, ese pequeño avance se convierte en una caída del 3,8%. La mayor carga sobre la nómina absorbe la mejora del bruto y sitúa el poder adquisitivo del trabajador por debajo del nivel de partida.

Una parte central de este mecanismo es la progresividad en frío analizada en la sección 4. Cuando el salario nominal sube para compensar el encarecimiento de la vida y la tarifa no se actualiza con los precios, el impuesto se queda con una proporción mayor de la remuneración sin que haya mejorado la capacidad de compra del contribuyente. La inflación reduce el valor del sueldo y, al mismo tiempo, eleva la parte que retiene Hacienda. En el perfil analizado, el tipo efectivo estimado de IRPF pasa del 13,1% al 16,3% del salario bruto y, sumadas las cotizaciones del trabajador, los descuentos absorben el 22,8% de la remuneración, frente al 19,4% inicial: más de tres puntos adicionales de la nómina destinados a impuestos y cotizaciones.

A ese arrastre fiscal se añade el aumento de las cotizaciones. El tipo ordinario a cargo del trabajador con contrato indefinido utilizado en el cálculo era del 6,35% en 2018 y alcanza el 6,50% en 2026 por efecto del Mecanismo de Equidad Intergeneracional. Aunque la diferencia parezca pequeña, se aplica sobre una base salarial mayor y se acumula al incremento del IRPF.

La empresa también soporta un coste superior. El coste laboral total ajustado pasa de 2.558,15 a 3.339,08 euros mensuales, un aumento real del 1,5%. Dentro de esa cantidad, los otros costes laborales que recoge el INE crecen un 4,9% una vez descontada la inflación. Esta partida incluye las cotizaciones empresariales, pero también otros conceptos, por lo que no debe identificarse íntegramente con impuestos.

El resultado es una pinza sobre el empleo: mantener al trabajador cuesta más en términos reales, mientras que su remuneración neta estimada compra menos. El periodo queda resumido en dos cifras que avanzan en direcciones opuestas: un 17,6% más de IRPF y cotizaciones a cargo del trabajador y un 3,8% menos de poder adquisitivo. La recuperación del salario bruto apenas ha logrado seguir el ritmo de los precios y, después de pasar por el filtro fiscal, la renta disponible del trabajador medio continúa por debajo de la de 2018.

Referencias

- Aaron, H. (1965). Some criticisms of tax burden indices. *National Tax Journal*, 18(3), 313-316.
- Agencia Estatal de Administración Tributaria. (2025). *Informe anual de recaudación tributaria 2024*. AEAT.
- Banco de España. (2025). *Fiscal drag in theory and in practice: A European perspective* (Documentos de Trabajo n.º 2545). Banco de España.
- Bird, R. M., Martínez-Vázquez, J., & Torgler, B. (2008). Tax effort in developing countries and high income countries: The impact of corruption, voice and accountability. *Economic Analysis and Policy*, 38(1), 55-71.
- Comisión Europea. (2025). *VAT Gap in Europe – Report 2025*. Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera.
- De la Fuente, A. (coord.), Marín, C., López Laborda, J., & Onrubia, J. (2026). *Cuentas etarias de los miembros de los hogares, 2022: Metodología y resultados* (Estudios sobre la Economía Española 2026/06). Fedea.
- Enache, C. (2026, 7 de abril). *How smart policy can unlock VAT's revenue potential*. Tax Foundation Europe.
- Eurostat. (2025). *Main national accounts tax aggregates (gov_10a_taxag) y Government finance / household accounts*. Eurostat.
- Frank, H. J. (1959). Measuring state tax burdens. *National Tax Journal*, 12(2), 179-185.
- García Díaz, M. Á. (2023). *La presión fiscal en España y en la UE* (Apuntes 2023/19). Fedea.
- Instituto de Estudios Fiscales. (2025). *Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2024* (Documentos de Trabajo 3/2025). Instituto de Estudios Fiscales.
- Intervención General de la Administración del Estado. (2025). *Clasificación funcional del gasto de las Administraciones Públicas (COFOG)*. IGAE.
- López Laborda, J. (2026). *Observatorio sobre el reparto de los impuestos y las prestaciones entre los hogares españoles: Décimo informe – 2022 y 2023* (Estudios sobre la Economía Española 2026/13). Fedea.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024). *Consumption Tax Trends 2024: VAT/GST and excise, core design features and trends*. OECD Publishing.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2025). *Taxing Wages 2025*. OECD Publishing.
- Romero-Jordán, D. (2025). *Impacto de la inflación sobre la recaudación del IRPF y el IVA en los hogares españoles*. Funcas.

- Sanz Sanz, J. F. (2022). *Impuestofilia, presión fiscal y otras medidas agregadas de carga fiscal: mucho ruido y pocas nueces* (Informe XIII). Fundación Disenso.
- Sanz Sanz, J. F. (2026). *Reflexiones sobre el sistema fiscal español: notas para un debate necesario* (Estudios sobre la Economía Española 2026/01). Fedea.
- Sanz Sanz, J. F., & Romero Jordán, D. (2020). *Breve nota sobre presión fiscal, sacrificio fiscal y presión fiscal normativa en España: análisis comparado*. Funcas.
- Sanz, J. F., & Romero, D. (2021, 26 de abril). ¿Por qué es más razonable invocar el sacrificio fiscal que la presión fiscal si se desean impuestos progresivos? *Nada es Gratis*.

Sobre el IJM y los autores

Desde su creación en 2005, el Instituto Juan de Mariana se ha consolidado como el centro de estudios liberal más influyente de Hispanoamérica. Con más de 400 menciones anuales en medios y cerca de 9.300 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 y promoción de eventos y conferencias que han reunido a más de 8.500 asistentes en 2026. A todo ello hay que sumarle una intensa presencia en redes sociales, con más de 215.000 suscriptores y 13 millones de visualizaciones anuales en sus principales canales. Fundado y presidido por **Gabriel Calzada** en 2005, el IJM está dirigido desde 2023 por **Manuel Llamas**.

Diego Sánchez de la Cruz es director de estudios del Instituto Juan de Mariana, CEO de Foro Regulación Inteligente e investigador asociado del Instituto de Estudios Económicos.

Santiago Calvo López es investigador del Instituto Juan de Mariana, profesor de la Universidad de Las Hespérides y doctor en Economía.



juandemariana.org