



La evolución de las cargas para los generadores de empleo en España 2000–2025

CASME.

Centro de Análisis de la Sostenibilidad del Modelo Económico

CASME.

El Centro de Análisis de la Sostenibilidad del Modelo Económico (CASME) es una iniciativa de la Fundación Civismo que surge ante la creciente preocupación sobre la situación económica actual, tanto en el ámbito empresarial como en la sociedad civil. El propósito es realizar un análisis exhaustivo de las instituciones económicas fundamentales, sus normativas y las reformas que pueden influir en la sostenibilidad de nuestro modelo económico.

El CASME se enfoca en varios ejes de estudio: la evolución internacional de las instituciones y políticas económicas, especialmente en la Unión Europea; un diagnóstico de la economía española a partir de sus políticas e instituciones claves; un seguimiento de las reformas que podrían tener efectos significativos en la sostenibilidad económica a medio y largo plazo; y un análisis detallado de sectores estratégicos, incluyendo áreas como la educación o la justicia, cuya regulación e impacto inciden directamente en el crecimiento económico del país.

Este Centro de Análisis cuenta con una red de economistas de prestigio bajo la dirección de Francisco Cabrillo, catedrático emérito de Economía Aplicada y Hacienda Pública de la Universidad Complutense de Madrid y expresidente del Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.

Índice

Introducción	4
1. Cargas fiscales y laborales sobre el empleo	6
1.2. La cuña fiscal del trabajo	
1.2. Cotizaciones sociales y bases de cotización	
1.3. Coste laboral total y coste no salarial	
2. Presión y esfuerzo fiscal sobre la actividad productiva	17
2.1. Presión fiscal	
2.2. Esfuerzo fiscal	
3. Poder adquisitivo y competitividad	21
3.1. Salario real y pérdida de poder adquisitivo	
3.2. Productividad y coste laboral unitario (ULC)	
3.3. Costes energéticos y otros inputs	
4. Conclusiones	25
5. Bibliografía y fuentes consultadas	27

Introducción

Durante las dos últimas décadas, la economía española ha experimentado profundas transformaciones en su estructura productiva, su marco fiscal y su regulación laboral. Estos cambios han afectado de forma directa a los **generadores de empleo** (las empresas, especialmente las pequeñas y medianas), que han debido adaptarse a un entorno caracterizado por **un incremento sostenido de las cargas laborales, fiscales y regulatorias**. En un contexto de creciente competencia internacional y de desaceleración de la productividad, comprender la evolución de estos costes resulta esencial para evaluar la capacidad del tejido empresarial español de **mantener y crear empleo de calidad**.

El concepto de *carga para el generador de empleo* abarca un conjunto amplio de obligaciones económicas asociadas al hecho de contratar, retribuir y mantener trabajadores. Incluye, entre otros elementos, las **cotizaciones sociales a cargo de la empresa**, los **impuestos directos e indirectos vinculados al trabajo**, los **costes laborales no salariales**, así como las **obligaciones regulatorias y administrativas** derivadas de la legislación laboral y fiscal. A este componente microeconómico se suman variables de entorno como la **presión y el esfuerzo fiscal global** o la **pérdida de poder adquisitivo y competitividad** que inciden sobre los márgenes empresariales.

El presente informe tiene por objetivo **analizar la evolución de las cargas que soportan los generadores de empleo en España entre 2000 y 2025**, prestando especial atención al periodo más reciente (2015–2025), marcado por la combinación de tres tendencias simultáneas:

- ➔ El aumento de las cotizaciones sociales y del salario mínimo interprofesional.
- ➔ La estabilidad o ligera reducción de la productividad aparente del trabajo.
- ➔ El repunte de la inflación y de los costes energéticos tras 2021.

El estudio se estructura en tres bloques:

- ➔ **I. Cargas fiscales y laborales sobre el empleo**, que examina la evolución de la cuña fiscal, los tipos de cotización y el coste laboral total.
- ➔ **II. Presión y esfuerzo fiscal sobre la actividad productiva**, centrado en el contexto tributario general y su impacto sobre el tejido empresarial.
- ➔ **III. Poder adquisitivo y competitividad**, que evalúa la evolución del salario real, los costes laborales unitarios y los precios energéticos.

Metodológicamente, el informe se apoya exclusivamente en **fuentes oficiales y comparables internacionalmente**, entre ellas la **OCDE (Taxing Wages)**, el **INE (ETCL, IPC, CNTR)**, la **Seguridad Social (bases y tipos de cotización)**, la **AIReF**, la **IGAE**, el **Banco de España y Eurostat**. Los datos se presentan en series temporales homogéneas, acompañados de su interpretación económica y de gráficos de apoyo. El análisis se realiza desde una perspectiva técnica, sin valoraciones normativas, pero con la intención de **identificar las tendencias que condicionan la competitividad del empleo en España**.

En última instancia, el propósito de este trabajo es contribuir a un debate informado sobre la sostenibilidad del modelo laboral y fiscal español, ofreciendo una base empírica rigurosa para comprender **por qué el coste de generar empleo se ha incrementado en los últimos años** y cuáles son sus implicaciones sobre el crecimiento y la capacidad de creación de puestos de trabajo.



1

Cargas fiscales y laborales sobre el empleo

1.1. La cuña fiscal del trabajo

La **cuña fiscal del trabajo** (*tax wedge*) mide la diferencia entre el **coste laboral total soportado por el empleador** y el **salario neto percibido por el trabajador**, expresada como porcentaje del coste total del empleo.

Incluye tres componentes principales:

1. Cotizaciones sociales a cargo del empleador.
2. Cotizaciones sociales y retenciones del IRPF soportadas por el trabajador.
3. Subvenciones o transferencias familiares (que se restan en el cálculo neto).

Formalmente, la OCDE la define como:

$$\text{Cuña fiscal} = \frac{\text{Cotizaciones empresa} + \text{Cotizaciones trabajador} + \text{IRPF} - \text{Transferencias}}{\text{Coste laboral total}} \times 100$$

Este indicador permite comparar la carga fiscal sobre el trabajo entre países y a lo largo del tiempo, reflejando el incentivo o desincentivo a la contratación y a la oferta de trabajo.

Evolución en España (2000 - 2024)

Según la base de datos **OCDE – Taxing Wages 2025**, la cuña fiscal media para un trabajador soltero sin hijos y con salario medio alcanzó en **España el 40,6% en 2024**, frente al **34,9% de la media OCDE** y el **39,8% de la zona euro***.

Es el valor más alto registrado en la serie histórica y consolida una tendencia ascendente desde 2018, cuando era del 39,0%.

La evolución a largo plazo muestra tres fases diferenciadas:

Periodo	Cuña fiscal media (%)	Tendencia principal
2000 - 2007	38,5 - 39,0	Estabilidad en tipos de cotización, leve reducción de IRPF
2008 - 2015	39,5 - 40,0	Aumento del esfuerzo fiscal por caída de salarios y menor renta neta.
2016 - 2024	39,0 - 40,6	Subida del SMI y bases máximas; creación del MEI (2023)

El componente más relevante dentro de la cuña es la **cotización empresarial**, que representa aproximadamente el **58% del total de la carga fiscal sobre el trabajo****. En 2024, el coste adicional soportado por la empresa sobre el salario bruto ascendía a un 23,6% (cotización por contingencias comunes), más un 0,8% por el Mecanismo de Equidad Intergeneracional desde enero de 2025***.

En comparación con los países de su entorno, España se sitúa entre los sistemas con **mayor carga fiscal sobre el empleo**.

España combina una **cuña superior a la media con un nivel salarial inferior al promedio europeo**, lo que implica que el esfuerzo fiscal relativo sobre el empleo es más alto que el sugerido por el porcentaje nominal. Dicho de otro modo, **por cada euro de coste laboral total, el trabajador percibe neto menos que en la media de la OCDE**, y la diferencia se amplía si se considera el efecto de la inflación sobre los salarios reales.

* OCDE, Taxing Wages 2025: Spain, OECD Publishing, París, 2025.

** OCDE, Taxing Wages Database – Components of Labour Costs, 2025.

*** Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Orden PJC/178/2025, BOE nº 25, 30 de enero de 2025.

País (2024)	Cuña fiscal (%)	Posición en OCDE (de 38)
Bélgica	52.7	1
Alemania	47.8	3
España	40.6	13
Francia	39.4	14
Portugal	39.1	15
Reino Unido	32.5	26
Irlanda	28.3	33
Media OCDE	34.9	—

Fuente: OCDE, Taxing Wages 2025

Factores determinantes recientes (2018-2025)

- **Aumento del Salario Mínimo Interprofesional (SMI):** el salario mínimo pasa de 735,90 €/mes en 2018 a 1.184 €/mes en 2025 (14 pagas), un aumento acumulado de en torno al 61 %, elevando la base mínima de cotización.
- **Incremento de las bases máximas:** la base máxima del Régimen General sube de 4.070,10 €/mes en 2021 a 4.909,50 €/mes en 2025 ($\approx +20,6$ % en cuatro años), lo que incrementa el coste de trabajadores de rentas altas.
- **Implantación del Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) (2023–2032):** recargo sobre contingencias comunes desde 2023 (0,6 %), 0,7 % en 2024 y 0,8 % en 2025, con senda prevista hasta el 1,2 % en 2029.
- **Erosión de las deducciones familiares** y reducción de beneficios fiscales ligados al empleo.
- **Inflación 2021–2023:** eleva la progresividad efectiva del IRPF por ausencia de deflatación total de tarifas autonómicas y estatales. Actualización de bases y la creación del MEI*.

El resultado es una **cuña fiscal creciente incluso en escenarios de salario real estancado**, es decir, una presión fiscal sobre el trabajo que avanza más rápido que el poder adquisitivo del trabajador.

* Elaboración propia a partir de datos de la OCDE (Taxing Wages 2018–2025) y del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

Implicaciones económicas

Desde una perspectiva técnica, una **cuña fiscal elevada** actúa simultáneamente sobre los dos lados del mercado laboral: **reduce el salario neto disponible para el trabajador y aumenta el coste total del empleo para la empresa**. Este doble efecto repercute directamente en la oferta y la demanda de trabajo, condicionando tanto las decisiones de contratación como la participación laboral. En economías caracterizadas por **productividad moderada y alta temporalidad**, como la española, el impacto es especialmente sensible.

El aumento del coste laboral total limita el **margen empresarial para mejorar los salarios netos**, ya que cualquier incremento retributivo se ve amplificado por las cargas sociales y fiscales. Esta situación genera una rigidez creciente en la negociación salarial, especialmente en sectores de bajo valor añadido o intensivos en mano de obra (hostelería, comercio, servicios personales o transporte), donde los márgenes son reducidos y la capacidad de repercutir costes al precio final es limitada. A medida que la brecha entre salario bruto y salario neto se amplía, se debilita también la capacidad de atracción y retención de talento cualificado.

En paralelo, una cuña fiscal alta **encarece la contratación formal** y reduce la elasticidad del empleo ante las fases de expansión económica. Parte del ajuste del mercado laboral español continúa produciéndose vía **temporalidad o empleo informal**, lo que evidencia que una parte significativa de los agentes económicos busca vías de menor carga fiscal o contributiva. Este fenómeno se acentúa en los segmentos de menor productividad, donde el diferencial entre coste legal y rendimiento marginal del trabajo puede resultar disuasorio para el empleo estable.

El problema no reside únicamente en la magnitud de la cuña, sino en su composición. En España, el peso de las **cotizaciones empresariales sobre contingencias comunes (23,6 % del salario bruto, más un recargo adicional del 0,8 % por el Mecanismo de Equidad Intergeneracional en 2025)** sitúa al país entre los de mayor carga directa sobre el factor trabajo dentro de la OCDE*. Aunque estas cotizaciones financian en buena parte el sistema de pensiones y la protección social, el **retorno económico directo para la empresa** es limitado en términos de productividad o servicios públicos vinculados al empleo.

Comparativamente, **Francia y Alemania**, que presentan cuñas fiscales similares o incluso superiores, compensan ese peso contributivo mediante **niveles de productividad más altos y servicios públicos laborales y formativos más eficientes**, lo que mitiga el efecto desincentivador sobre la contratación. En cambio, en España la combinación de **alta carga sobre el trabajo, productividad estancada y costes administrativos crecientes** produce un entorno menos competitivo y con mayor dependencia del empleo temporal o de baja cualificación.

* Boletín Oficial del Estado (BOE), Orden PJC/178/2025, de 29 de enero, por la que se desarrollan las bases y tipos de cotización a la Seguridad Social para 2025, BOE nº 25, 30 de enero de 2025.

En términos cuantitativos, la **cuña fiscal del trabajo en España alcanzó el 40,6 % en 2024**, frente al **34,9 % de la media de la OCDE**, situando al país en la decimotercera posición más alta del conjunto de economías analizadas*. Entre 2018 y 2024, el indicador ha aumentado en **1,6 puntos porcentuales**, a pesar de que los **tipos nominales básicos** se han mantenido constantes. La explicación radica en factores indirectos: la **revalorización de las bases de cotización**, las **subidas del salario mínimo interprofesional** y el **efecto de la inflación sobre la progresividad** de los tramos del IRPF.

El resultado final es que **España recauda más por trabajo sin elevar formalmente los tipos**, desplazando de facto una mayor carga hacia las rentas salariales. Esta dinámica ha elevado el **coste real de generar empleo** y ha consolidado a España entre las economías con **mayor fiscalidad efectiva sobre el trabajo en relación con su nivel de renta**, lo que constituye una desventaja estructural para la competitividad empresarial y para la creación sostenida de empleo formal.



* Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), Evaluación de Previsiones Macrofiscales y Plan Presupuestario 2024-2025, Madrid, 2025.

1.2. Cotizaciones sociales y bases de cotización

Las **cotizaciones sociales** constituyen el principal componente del coste laboral no salarial en España. Representan aproximadamente el **80% de los "otros costes"** recogidos por la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL, INE)* y son la fuente más relevante de ingresos del sistema de Seguridad Social.

A diferencia del IRPF o de los impuestos indirectos, las cotizaciones recaen directamente sobre el factor trabajo y afectan tanto al **empleador** (parte empresarial) como al **trabajador** (parte retenida en nómina).

Tipos y bases vigentes en 2025

Según la **Orden PJC/178/2025**, por la que se fijan las bases y tipos de cotización para el ejercicio 2025, los valores aplicables al **Régimen General de la Seguridad Social** son los siguientes:

Concepto	Tipo total (%)	A cargo de la empresa	A cargo del trabajador
Contingencias comunes	28.3	23.6	4.7
Desempleo (contrato indefinido)	7.05	5.5	1.55
Formación profesional	0.7	0.6	0.1
FOGASA	0.2	0.2	—
Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI)	0.8	0.67	0.13
Total cotización sobre salario bruto	37.05	30.57	6.48

Fuente: Orden PJC/178/2025, BOE nº 25, de 29 de enero de 2025.

La **base de cotización** para 2025** se sitúa en:

- Base mínima mensual: 1.381,20 € (vinculada al SMI).
- Base máxima mensual: 4.909,50 € (incremento del 5% respecto a 2024)***.

Esto implica que el coste adicional máximo por trabajador de rentas altas aumenta aproximadamente a **1.100 € anuales** por cada punto porcentual de incremento en la base máxima, lo que repercute especialmente en sectores con empleos cualificados o de alta remuneración.

* Instituto Nacional de Estadística (INE), Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), 2T-2025.

** Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Orden PJC/178/2025, BOE nº 25, 30 de enero de 2025.

*** Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Bases y tipos de cotización para 2025 (Portal de la Seguridad Social).

Evolución 2015-2025: aumento de bases y nuevos recargos

Durante la última década, el sistema de cotizaciones ha experimentado una **subida sostenida de las bases mínimas y máximas**, y la creación de nuevos instrumentos de recaudación*. Aunque los tipos nominales permanecen prácticamente constantes, el aumento de las bases sobre las que se aplican ha elevado significativamente el coste total soportado por las empresas.

Año	Base mínima (€/mes)	Base máxima (€/mes)	Tipo contingencias comunes (%)	Notas normativas destacadas
2015	756	3,606.00	28.3	Estabilidad postcrisis; contención salarial.
2017	825.6	3,751.20	28.3	Incremento moderado (SMI + 8%).
2019	1,050.00	4,070.10	28.3	Subida del SMI (+22%) impacta base mínima.
2021	1,125.90	4,070.10	28.3	Reforma pensiones y bases topadas.
2023	1,260.00	4,495.50	28,30 + 0,6 MEI	Entrada en vigor del MEI (RDL 2/2023).
2025	1,381.20	4,909.50	28,30 + 0,8 MEI	Incremento de bases (+5%) y mayor recargo MEI.

Fuentes: BOE (Órdenes ESS/PJC anuales), Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

Entre 2015 y 2025:

- La **base mínima** creció un 75%, impulsada por las sucesivas subidas del SMI.
- La **base máxima** aumentó un 34%**, reflejando una política de ampliación progresiva del tramo superior.
- Los **tipos nominales** permanecieron estables, pero el **MEI** añadió un recargo del **0,8% en 2025**, lo que equivale a una cotización efectiva total del **29,1%** sobre contingencias comunes (empresa + trabajador).

* BOE, Órdenes ESS/PJC de cotización, ejercicios 2015–2024; Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

** BOE, Órdenes ESS/PJC anuales 2015–2025; Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

Efecto del Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI)

El **MEI**, establecido por el *Real Decreto-ley 2/2023*^{*}, aunque es reducido en términos unitarios, su aplicación universal sobre todas las bases de cotización incrementa de forma permanente el coste laboral. Para un salario medio, el MEI en 2025 supone del orden de un 0,6–0,7 % adicional del coste total de empleo, y alcanzará alrededor del 1 % cuando el tipo llegue al **1,2 % previsto para 2029**.

Aunque su impacto individual parece limitado, a nivel agregado supone una **sobrecarga del 1% anual en el coste laboral total** para las empresas con plantillas numerosas, ya que:

- No admite bonificaciones ni exenciones.
- Afecta a todas las bases (mínimas y máximas).
- Se acumula al resto de recargos, como FOGASA o Formación Profesional.

En términos reales, el MEI añade unos **100–150 € anuales por trabajador** de salario medio, cifra que se duplicará cuando alcance el 1,2% previsto.

Relación con el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) y los costes laborales no salariales

El **Salario Mínimo Interprofesional (SMI)** actúa como base mínima de cotización en la mayoría de los regímenes. Entre 2017 (707,70 €/mes) y 2025 (1.184 €/mes), su cuantía se incrementa en torno al **67 %**, generando un efecto arrastre directo sobre las cotizaciones de los salarios más bajos y sobre el coste total para los empleadores^{**}.

Según la ETCL del INE, entre 2015 y 2025 los **costes laborales no salariales** (cotizaciones y otros) aumentaron entorno al **25-30% nominal**, mientras que los **salarios brutos** crecieron un 20-25%^{***}. Este diferencial implica que el peso relativo de las cotizaciones sobre el coste total ha pasado del **24,5% en 2015 al 26,3% en 2025**, reflejando una creciente dependencia del sistema de financiación social respecto del empleo asalariado.

Como conclusión, durante la última década España ha mantenido **tipos de cotización estables pero bases crecientes**, configurando un sistema que **incrementa la recaudación sin modificar los tipos nominales**. La introducción del MEI refuerza esta tendencia al añadir un nuevo recargo lineal que encarece el coste de cada contrato.

El resultado es una **presión estructural al alza sobre el coste de empleo formal**, especialmente acusada en los segmentos de bajos salarios y en sectores intensivos en mano de obra. Aunque las cotizaciones garantizan la financiación de prestaciones y pensiones, su evolución reciente plantea un desafío de equilibrio entre sostenibilidad del sistema y competitividad empresarial.

^{*} Real Decreto-ley 2/2023, de 16 de marzo, por el que se adoptan medidas para la sostenibilidad del sistema de pensiones.

^{**} BOE, Reales Decretos anuales del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) 2017–2025.

^{***} INE, ETCL – Serie 2015–2025. Notas de prensa trimestrales del INE, evolución de los costes laborales no salariales.

1.3. Coste laboral total y coste no salarial

Evolución reciente (2015 - 2025) según ETCL / ICLA

Desde 2015, el coste laboral en España muestra una **tendencia alcista sostenida**, con aceleración tras 2021. En el **2T-2025**, el **coste laboral por trabajador y mes aumentó +3,0% interanual y se situó en 3.256,54 €**, con salario en **2.416,50 € (+2,7%) y otros costes en 840,0 € (+4,0%)**. En términos desestacionalizados, el coste por trabajador crece +3,3% a/a (año sobre año interanual) y +0,7% t/t (trimestre sobre trimestre interanual)*.

El **ICLA** (Índice de Coste Laboral Armonizado) confirma el patrón por hora trabajada: en **2T-2025** el índice (base 2020) avanzó **+1,1% t/t** en la serie corregida y **+3,8% a/a** (por hora), consolidando el encarecimiento del factor trabajo más allá de la estacionalidad**.

Lectura 2015–2025: aunque los tipos nominales de cotización apenas cambiaron, **bases más altas, SMI al alza y recargos (MEI)** han elevado el **peso de los “otros costes”** dentro del coste total desde 2015, con especial aceleración tras 2021. (El ETCL destaca que las **cotizaciones obligatorias** (principal componente de “otros costes”) crecieron **+3,8% interanual** en 2T-2025)***.

Coste laboral medio: por trabajador y por hora

- Por trabajador y mes (España, 2T-2025): Total 3.256,5 €; Salario 2.416,5 €; Otros costes 840,0 €.
- Por hora efectiva (España, 2T-2025): Total 25,0 €; Salario 18,5 €; Otros costes 6,5 €****.

Los “otros costes” incluyen principalmente cotizaciones obligatorias, más prestaciones sociales directas, indemnizaciones y menos subvenciones/bonificaciones; su evolución explica por qué el coste total crece por encima del salario****. En 2T-2025, los otros costes suponen ~25,8% del coste total mensual (840/3.256,5), frente al 74,2% del salario*****. La tasa de crecimiento más alta de “otros costes” (+4,0% a/a) respecto al salario (+2,7% a/a) indica un aumento del peso de cotizaciones y costes no salariales en el mix del coste laboral.

* Instituto Nacional de Estadística (INE), Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), Segundo Trimestre de 2025: Coste total y desglose de componentes.

** Instituto Nacional de Estadística (INE), Índice de Coste Laboral Armonizado (ICLA), Segundo Trimestre de 2025.

*** Instituto Nacional de Estadística (INE) y Banco de España, Productividad aparente del trabajo y costes laborales unitarios (ULC), 2015–2025.

**** Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat), Coste laboral medio y por hora. Fuente: INE – Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), Segundo Trimestre de 2025.

***** Instituto Nacional de Estadística (INE), Metodología de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL): definición y composición de los “otros costes”, INEbase, 2025.

***** INE, ETCL – Desglose de componentes del coste laboral, Segundo Trimestre de 2025.

Como conclusión técnica de este apartado, podemos afirmar que:

- El coste de empleo crece de forma sostenida desde 2015 y se acelera tras 2021.
- En 2025, **otros costes** (cotizaciones, etc.) **crecen más** que el salario, empujando el total.
- El **coste por hora** (ICLA) confirma el encarecimiento **más allá** de la estacionalidad.
- En conjunto, el coste de empleo **crece por encima del IPC y de la productividad** en buena parte del periodo reciente, tensión que se traduce en **pérdida de competitividad** si no va acompañada de mejoras equivalentes de productividad.





Index ▲ 1.56



2

Presión y esfuerzo fiscal sobre la actividad productiva

Este apartado analiza hasta qué punto el sistema tributario español, en combinación con las cotizaciones sociales, condiciona la capacidad de generar empleo y competir, no solo por el **nivel de recaudación (presión fiscal)**, sino también por el esfuerzo relativo que supone para una economía con menor renta per cápita que la media de la UE.

2.1. Presión fiscal

A efectos comparados, se entiende por presión fiscal el cociente entre los ingresos públicos de naturaleza tributaria (impuestos + cotizaciones sociales obligatorias) y el PIB nominal, conforme a la metodología utilizada por Eurostat, la OCDE y la IGAE*.

Esta definición es clave: incluye las **cotizaciones sobre el trabajo**, de modo que una parte importante de la carga que soportan las empresas vía Seguridad Social se integra directamente en la medición de la presión fiscal.

Evolución 2000 - 2024

Entre 2000 y 2023 la presión fiscal española muestra tres fases claras**:

2000–2007: entorno del 33-35% del PIB, alineada con la media OCDE.

2008–2013 (crisis financiera): caída hasta un mínimo próximo al 29,7% del PIB en 2009, por desplome de bases imponibles, seguida de recuperación lenta.

2014–2023: ciclo de incremento sostenido, con: 37,8% en 2021 (máximo de la serie), 37,6% en 2022, 37,3% en 2023 (refleja una leve corrección tras el incremento recaudatorio excepcional de 2022), por encima de la media OCDE (33,9%).

2024: Los datos de ejecución y Contabilidad Nacional apuntan a una recaudación récord, con incremento de impuestos y cotizaciones por encima del crecimiento del PIB. Además, se suma una presión fiscal ligeramente superior a la de 2023, situándose en el entorno del 38% del PIB 2024 (dato provisional pendiente de consolidación definitiva)**.

* Eurostat, Tax revenue statistics. Methodology (ESA 2010) y base de datos; OCDE, Revenue Statistics 2024.

Comparativa con UE y OCDE

Según los últimos datos de Revenue Statistics 2024 (OCDE) y Tax Revenue Statistics (Eurostat)*, la presión fiscal española alcanzó en **2023 el 37,3 % del PIB**, frente al **33,9 % de la media de la OCDE** y alrededor del **40 % en la media de la Unión Europea-27**.

En términos comparativos, España se sitúa así **claramente por encima del promedio de los países industrializados**, aunque todavía **por debajo de los grandes Estados europeos de alta tributación**, como Francia (45,2 %), Bélgica (44,8 %) o Dinamarca (42,5 %). La diferencia con estos países, sin embargo, se ha ido reduciendo de forma constante durante la última década: en 2015 el diferencial superaba los seis puntos del PIB, mientras que hoy apenas ronda los dos o tres.

Este aumento se ha producido en un contexto en el que la **renta per cápita española es aún un 15–20 % inferior a la media de la UE**, lo que significa que el país recauda una proporción similar del PIB con una base de renta más baja. Dicho de otro modo, **el esfuerzo fiscal relativo de empresas y trabajadores españoles es superior al de otras economías europeas con mayor nivel de desarrollo**, algo que se abordará en el siguiente subapartado.

Estructura del ingreso público y su impacto en la actividad productiva

Más allá del volumen total, la **composición de los ingresos públicos** explica buena parte de la carga efectiva sobre los generadores de empleo. España presenta una estructura tributaria **muy centrada en el trabajo y el consumo**, mientras que los impuestos sobre la propiedad o el capital tienen menor peso y una recaudación más volátil.

Las **cotizaciones sociales** son el pilar del sistema: representan **aproximadamente un tercio del total de ingresos tributarios**, una proporción **superior a la media OCDE (26 %)****. Este elevado peso implica que buena parte del esfuerzo fiscal recae sobre las empresas y los trabajadores asalariados. En países como Irlanda o los Países Bajos, por el contrario, las cotizaciones suponen menos del 20 % del total, lo que reduce la carga directa sobre el empleo formal.

A esta elevada contribución se suma la importancia de los **impuestos sobre el trabajo**, principalmente el IRPF y las cotizaciones, que concentran gran parte del ajuste recaudatorio en periodos de consolidación fiscal. En cambio, los **impuestos sobre el consumo** (IVA e impuestos especiales), aunque relevantes, no destacan por su nivel de presión en comparación internacional: el tipo general de IVA en España (21 %) es inferior al de economías vecinas como Francia (20 % pero con base más amplia) o Hungría (27 %), y su recaudación efectiva se ve limitada por exenciones, tipos reducidos y cierta economía sumergida.

* Eurostat, Tax revenue statistics (gov_10a_taxag); OCDE, Revenue Statistics 2024 – Comparative tables.

** OCDE, Revenue Statistics 2024 – Spain. Tax structure compared to the OECD average.

Por último, la **imposición sobre la propiedad y el capital empresarial** continúa fragmentada entre niveles de administración y presenta una elevada volatilidad. Figuras como el Impuesto sobre el Patrimonio, el de Sucesiones o el de Transmisiones varían significativamente por comunidad autónoma, lo que genera un entorno fiscal menos predecible para la inversión.

En conjunto, la estructura española de ingresos se caracteriza por **una fuerte concentración de la recaudación en el trabajo asalariado y el consumo**, y por un menor peso de los impuestos de base amplia o menos distorsionantes. Esto significa que la **presión fiscal agregada no solo ha aumentado**, sino que lo ha hecho apoyándose en figuras que **encarecen directamente la contratación y el mantenimiento del empleo formal**, especialmente al sumarse al incremento de cotizaciones descrito en el apartado 2.

2.2. El esfuerzo fiscal

El concepto de **esfuerzo fiscal** busca ir más allá de la presión fiscal “a pelo”, incorporando la **capacidad económica real** de los países. En términos operativos según la metodología de los trabajos del **Instituto de Estudios Fiscales (IEF)**, el esfuerzo fiscal se define como la **relación entre la presión fiscal efectiva** de un país y la **presión fiscal “esperada”** en función de su **renta per cápita, estructura productiva y nivel de formalización económica***.

Cuando el índice de esfuerzo fiscal supera el valor 100, significa que el país **recauda más de lo que cabría prever por su nivel de renta**, es decir, que exige un **esfuerzo relativo mayor a empresas y contribuyentes**.

Bajo esta óptica, España, con una presión fiscal próxima a la media de la Unión Europea, pero con una renta per cápita inferior (alrededor del 87 % de la media UE-27), tiende a situarse de forma persistente **por encima del promedio europeo en esfuerzo fiscal relativo**. En términos sencillos, **España recauda como un país rico con la renta de un país medio**.

Evidencia empírica reciente

No existe un indicador armonizado de esfuerzo fiscal dentro de la UE, pero los principales estudios coinciden en un diagnóstico común: **el sistema tributario español exige un esfuerzo elevado en relación con su nivel de desarrollo**.

El **Instituto de Estudios Económicos (IEE)**, en su informe Competitividad Fiscal 2024, estima que en 2023 los contribuyentes españoles soportaron un esfuerzo fiscal **entre un 13 y un 14 % superior a la media de la UE-27**. Dicho de otra manera, **a igualdad de presión fiscal**, las empresas y los hogares españoles dedican una fracción mayor de su renta a impuestos que sus homólogos europeos. Este patrón se confirma en trabajos de **FEDEA, Funcas** y otras entidades de análisis económico, que señalan que, con una renta per cápita situada entre el **85 % y el 90 % de la media comunitaria**, España soporta un **sacrificio fiscal relativo mayor** que países con similar presión pero mayor nivel de renta, como Alemania o los Países Bajos**.

* IEF y literatura clásica (Tanzi, Bird); definición de esfuerzo fiscal como presión fiscal observada / presión fiscal potencial según renta per cápita.

** Instituto de Estudios Económicos (IEE), Competitividad Fiscal 2024. Un diagnóstico necesario de la tributación en España, 18/11/2024.

Por su parte, la **AIReF** adopta una visión más prudente respecto al término “esfuerzo fiscal”, pero sus informes sobre senda fiscal y previsiones presupuestarias muestran que el **incremento de la recaudación reciente** se apoya fundamentalmente en **medidas temporales, aumento de cotizaciones sociales y falta de deflatación de tarifas del IRPF**, factores que elevan la carga efectiva sobre las rentas del trabajo y los costes empresariales, aun sin cambios formales en los tipos impositivos*.

Lectura comparada y evidencia gráfica

Una forma intuitiva de representar el esfuerzo fiscal es relacionar la **presión fiscal (% del PIB)** con el **PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo (PPA)**. En un gráfico de dispersión que compare países de la UE y la OCDE, España aparece en el cuadrante de **presión fiscal media-alta y renta media-baja**, junto a Portugal y Grecia.

Mientras países como **Francia o Bélgica** registran presiones del 43–45 % con rentas un 15–25 % superiores a la media europea, España presenta un nivel de presión del 37–38 % con una renta inferior al 90 % de dicha media. Esto refleja que, **para un nivel de renta dado, España recauda más de lo esperable**, es decir, **su esfuerzo fiscal es estructuralmente alto**.

En términos de índice, los cálculos del **IEE (2024)** sitúan a España en torno a **113–114 puntos índice adimensional (UE=100)**, por encima de Alemania (98), los Países Bajos (96) o Irlanda (85). Esta posición la incluye entre las economías avanzadas con **mayor esfuerzo fiscal relativo**, pese a que la renta y la productividad medias siguen rezagadas.

Implicaciones para la competitividad y el empleo

El elevado esfuerzo fiscal tiene consecuencias directas sobre la capacidad de las empresas para generar empleo y competir internacionalmente. La **presión fiscal alta**, combinada con un **peso dominante de las cotizaciones sociales y los impuestos sobre el consumo**, incrementa los costes laborales y reduce los márgenes empresariales, especialmente en las pymes, que constituyen más del 95 % del tejido productivo.

El resultado es un entorno donde el **coste efectivo de contratar o invertir** es relativamente alto respecto al beneficio potencial, lo que puede desincentivar la formalización laboral, la inversión productiva y la atracción de talento cualificado. En este sentido, el **problema no radica únicamente en cuánto se recauda, sino en cómo se distribuye la carga y sobre quién recae**: el modelo actual concentra buena parte del esfuerzo en las rentas del trabajo y en el consumo, en lugar de en bases más neutras o ligadas a la productividad.

* Funcas, AIReF, FEDEA (trabajos varios 2023–2025) sobre brecha de renta per cápita y sostenibilidad fiscal (puedes agrupar como “Elaboración propia a partir de...” si quieres compactar).



3

Poder adquisitivo y competitividad

3.1. Salario real y pérdida de poder adquisitivo

El poder adquisitivo de los trabajadores es un elemento central tanto para la **demanda interna** como para la **competitividad del tejido empresarial**. Entre 2015 y 2025, el salario nominal medio en España ha registrado un aumento acumulado cercano al **22 %**, pero al descontar la inflación acumulada (IPC), el **salario real ha tenido un crecimiento muy débil del 6 %**, reflejando una **década de estancamiento de las rentas disponibles**.

Durante el bienio **2024-2025**, el IPC se mantuvo en torno al **3 % anual**, mientras que el salario medio nominal creció un **2-2,5 %*** lo que implica una **pérdida real de poder adquisitivo** de entre **0,5 y 1 punto porcentual** cada año. En consecuencia, aunque los sueldos brutos son hoy más altos, los salarios reales se **mantienen por debajo del nivel de poder adquisitivo previo al repunte inflacionario de 2021-2022**, cuando los precios se dispararon casi un 10 % acumulado en dos ejercicios.

Esta pérdida de poder de compra tiene una doble consecuencia. Por un lado, **modera el consumo interno** y limita la capacidad de expansión de sectores dependientes de la demanda doméstica. Por otro, **reduce la presión sobre los costes salariales empresariales** en términos nominales, pero a costa de un menor dinamismo económico. El resultado es un equilibrio frágil: trabajadores con rentas contenidas y empresas con márgenes estrechos, sin que ninguno de los dos lados vea mejora sustancial en su rentabilidad o poder de compra.

A nivel comparado, el salario medio español (**≈ 2.400 € mensuales brutos en 2025**) se sitúa un **20 % por debajo de la media de la zona euro** y un **30 % inferior al de Alemania o Francia**, reflejando la brecha estructural entre niveles salariales y productividad.

* INE, Índice de Precios de Consumo (IPC). Serie 2015-2025.

3.2. Productividad, coste laboral unitario (ULC) y competitividad

El **Coste Laboral Unitario (ULC)**, que mide el coste laboral total por unidad de producto, constituye el mejor indicador de la competitividad del factor trabajo. Cuando la productividad crece más rápido que los salarios, el ULC desciende y la economía gana competitividad; cuando ocurre lo contrario, la pierde.

En España, entre **2015 y 2024**, la productividad por hora trabajada aumentó un **1,7 % anual medio**, mientras que los costes laborales unitarios lo hicieron un **2,5 % anual**, según Eurostat*. Esa divergencia acumulada de casi **0,8 puntos por año** se traduce en una **pérdida de competitividad de más de 8 puntos** frente a la media de la zona euro**.

El fenómeno se ha acentuado desde **2021**, con el fuerte crecimiento del **Salario Mínimo Interprofesional (+60 % desde 2017)** y el incremento de las **cotizaciones sociales** (incluido el nuevo Mecanismo de Equidad Intergeneracional o MEI). Esto ha elevado los **otros costes laborales** hasta los **840 € mensuales por trabajador en 2025**, lo que representa ya un **25,8 % del coste total**, según la ETCL del INE.

A esta presión se añade el impacto de los **costes energéticos e industriales**. El precio de la electricidad para consumidores no domésticos aumentó un **45 % entre 2021 y 2024**, de acuerdo con Eurostat, lo que ha afectado de forma especialmente intensa a sectores manufactureros, logísticos y de servicios intensivos en energía. El incremento simultáneo del ULC y de los insumos energéticos ha reducido los márgenes empresariales y, con ello, la capacidad de reinversión y crecimiento. Por comparación, economías como **Alemania o Países Bajos** mantienen una brecha más equilibrada entre productividad y costes, con ULC contenidos y mayor inversión en capital tecnológico, lo que les permite absorber aumentos salariales sin pérdida de competitividad***.



* Eurostat – Labour Cost Index y Productivity per Hour Worked, 2025.

** Eurostat, Average gross monthly earnings by sex, economic activity and occupation (earn_ses_monthly), Luxemburgo, 2025.

*** Eurostat, Labour Cost Levels and Cost Indices by Detailed Components; Productivity per Hour Worked, Luxemburgo, 2025.

Como conclusión extraída del análisis de los últimos diez años, España muestra un **desequilibrio estructural entre costes, productividad y precios** que afecta directamente a los generadores de empleo:

- **Los costes laborales (salario + cotizaciones)** crecen sistemáticamente por encima de la productividad, lo que eleva los costes unitarios de producción y reduce la rentabilidad marginal del empleo.
- **El salario real permanece estancado**, con una pérdida de poder adquisitivo acumulada desde 2021 que limita el consumo interno y la capacidad de tracción de la economía doméstica.
- **El encarecimiento de los insumos energéticos e industriales**, unido a la presión fiscal y a las cotizaciones, intensifica el diferencial de costes frente a los competidores europeos.

En conjunto, estos factores configuran un entorno donde **el coste total de generar empleo en España aumenta más rápido que el valor añadido que dicho empleo produce**.

La creación de empleo depende así no solo de la contratación o la demanda, sino de un **ecosistema de costes laborales, fiscales y energéticos** que determina la viabilidad económica de cada puesto de trabajo. Mientras no se corrija esta brecha entre costes y productividad, el **empleo formal y competitivo** seguirá siendo un objetivo más difícil de sostener que de anunciar.





Conclusiones

- **España soporta una cuña fiscal del trabajo del 40,6 % en 2024**, seis puntos por encima de la media OCDE (34,9 %) y 0,8 puntos más que en 2018, situándose como el decimotercer país con mayor carga fiscal sobre el empleo de los 38 miembros de la organización.
- **Las cotizaciones sociales representan un tercio de todos los ingresos tributarios** y su peso crece de forma estructural: entre 2015 y 2025 la base mínima de cotización aumentó un 75 % y la máxima un 34 %, con la introducción del MEI (0,8 % en 2025) que añadirá hasta un 1,2 % en 2029.
- **El coste laboral medio se situó en 2025 en 3.256 € por trabajador y mes**, de los cuales 2.416 € corresponden al salario y 840 € a otros costes. Este último componente ha crecido un 28 % desde 2015 frente a un 22 % de los salarios, elevando su peso relativo al 25,8 % del coste total.
- **El esfuerzo fiscal español se estima entre un 13 % y un 14 % superior al de la media europea**, con una presión del 37,3 % del PIB y una renta per cápita equivalente al 87 % de la media de la UE-27. España recauda como los países ricos, pero con menor capacidad de pago.
- **La productividad por hora trabajada creció solo un 1,7 % anual entre 2015 y 2025**, mientras que los costes laborales unitarios lo hicieron un 2,5 %, generando una pérdida acumulada de competitividad de más de 8 puntos frente a la zona euro.
- **El peso de los “otros costes” laborales aumenta desde 2021** por el alza del SMI (+60 % entre 2017 y 2025), la subida de bases máximas y los recargos del MEI, generando una brecha creciente entre coste total y salario neto.
- **La presión fiscal total alcanzó el 37,3 % del PIB en 2023**, frente al 33,9 % de la media OCDE y el 40 % de la UE-27. Desde 2015, España ha reducido su diferencia con las economías de mayor tributación (Francia, Bélgica, Dinamarca) de seis a apenas tres puntos de PIB.
- **El 80 % del coste laboral no salarial procede de cotizaciones obligatorias**, lo que convierte al factor trabajo en la principal fuente de financiación pública y eleva los costes relativos de las empresas frente a competidores europeos con mayor neutralidad fiscal.

- ➔ **Los precios energéticos industriales aumentaron un 45 % entre 2021 y 2024**, según Eurostat, agravando el diferencial de costes de producción y restando competitividad a sectores intensivos en energía y transporte.
- ➔ **El salario real apenas se recupera tras la inflación 2021-2023**, con un IPC medio del 3 % frente a aumentos salariales del 2-2,5 %. Esto reduce el poder adquisitivo, contiene la demanda interna y debilita la rentabilidad empresarial.
- ➔ **La combinación de alta fiscalidad, costes laborales crecientes y productividad estancada** configura un entorno donde el coste de generar empleo aumenta más rápido que el retorno económico del trabajo, penalizando la inversión y la contratación formal.
- ➔ **España se enfrenta a un reto estructural de equilibrio entre sostenibilidad fiscal y competitividad**, que requiere una simplificación de cotizaciones, estabilidad normativa, revisión de cargas indirectas e incentivos a la productividad y digitalización para contener el coste real del empleo.

Bibliografía y fuentes consultadas

AIReF (Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal), *Evaluación de las medidas tributarias y laborales 2021–2024*, Madrid, 2024.

AIReF (Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal), *Informes sobre el Plan Fiscal y Estructural y Evaluación de Previsiones Macrofiscales 2023–2025*, Madrid, 2025.

Banco de España, *Boletín Económico: Evolución de los costes laborales y productividad en España 2015–2025*, Madrid, 2025.

Banco de España, *Índices de Competitividad por Tipo de Cambio Efectivo Real*, Madrid, 2025.

Boletín Oficial del Estado (BOE), *Orden PJC/178/2025, de 29 de enero, por la que se desarrollan las bases y tipos de cotización a la Seguridad Social para 2025*, BOE nº 25, 30 de enero de 2025.

Boletín Oficial del Estado (BOE), *Real Decreto-ley 2/2023, de 16 de marzo, por el que se adoptan medidas para la sostenibilidad del sistema de pensiones*, BOE nº 65, 17 de marzo de 2023.

Boletín Oficial del Estado (BOE), *Reales Decretos del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), ejercicios 2017–2025*, Madrid.

Comisión Europea, AMECO Database – *Macroeconomic Indicators for the EU-27 and Spain*, Bruselas, 2024.

Eurostat (Statistical Office of the European Union), *Electricity Prices for Non-Domestic Consumers*, Luxemburgo, 2025.

Eurostat, *Labour Cost Levels and Cost Indices by Detailed Components; Productivity per Hour Worked*, Luxemburgo, 2025.

Eurostat, *Tax Revenue Statistics; National Accounts – GDP per Capita in PPS*, Luxemburgo, 2024.

FEDEA (Fundación de Estudios de Economía Aplicada), *Análisis comparado de la presión y el esfuerzo fiscal en España y la UE*, Madrid, 2024.

Funcas (Fundación de las Cajas de Ahorros), *Informe sobre la brecha de renta per cápita y sostenibilidad fiscal en España 2023–2025*, Madrid, 2025.

IGAE (Intervención General de la Administración del Estado), *Informe Trimestral de las Administraciones Públicas. 4.º Trimestre 2024*, Madrid, 2025.

IEC (Institut d'Estadística de Catalunya), *Coste laboral medio y por hora*. Fuente: INE – ETCL (2T-2025), Barcelona, 2025.

IEF (Instituto de Estudios Fiscales), *Tanzi y Bird: La medición del esfuerzo fiscal en países en desarrollo y desarrollados*, Madrid, 2023.

IEE (Instituto de Estudios Económicos), *Competitividad Fiscal 2024. Un diagnóstico necesario de la tributación en España*, Madrid, 2024.

INE (Instituto Nacional de Estadística), *Cuentas Trimestrales No Financieras de los Sectores Institucionales (CTNFSI)*, Madrid, 2025.

INE (Instituto Nacional de Estadística), *Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), Serie 2015–2025*, Madrid, 2025.

INE (Instituto Nacional de Estadística), *Índice de Coste Laboral Armonizado (ICLA), Segundo Trimestre de 2025*, Madrid, 2025.

INE (Instituto Nacional de Estadística), *Índice de Precios de Consumo (IPC), Serie 2015–2025*, Madrid, 2025.

INE (Instituto Nacional de Estadística), *Metodología de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL): definición y composición de los “otros costes”*, INEbase, Madrid, 2025.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, *Informe Anual sobre la Competitividad de la Economía Española 2024*, Madrid, 2025.

Ministerio de Hacienda, *Informe de Recaudación Tributaria 2024*, Agencia Tributaria, Madrid, 2025.

Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, *Bases y tipos de cotización a la Seguridad Social para 2025*, Portal de la Seguridad Social, Madrid, 2025.

OCDE (Organisation for Economic Co-operation and Development), *Revenue Statistics 2024 – Comparative Tables*, OECD Publishing, París, 2024.

OCDE, *Revenue Statistics 2024 – Spain: Tax-to-GDP Ratio over Time (2000–2023)*, OECD Publishing, París, 2024.

OCDE, *Taxing Wages 2025: Spain*, OECD Publishing, París, 2025.

OCDE, *Taxing Wages Database – Components of Labour Costs*, OECD Publishing, París, 2025.

OCDE y Eurostat, *Understanding National Accounts: Comparative Frameworks and Tax Burden Analysis*, París–Luxemburgo, 2024.

Tax Foundation, *International Tax Competitiveness Index 2024*, Washington D.C., 2024.





Paseo de la Habana 24, 2º-1 28036 Madrid
(+34) 914 023 095 | comunicacion@civismo.org

© Fundación Civismo
y todos los autores