



Universidad de Valladolid
Facultad de Ciencias Económicas
y Empresariales

Trabajo de Fin de Máster

Máster en Contabilidad y Gestión
Financiera

Presión fiscal en el sistema bancario español;
estudio del impacto de nuevos gravámenes.
Especial referencia al Banco Santander

Presentado por:

Johana Lesly Davila Valverde

Tutelado por:

Marta Niño Amo

Valladolid, julio de 2025

Resumen / Abstract

La presión fiscal sobre el sistema bancario en España se ha incrementado, especialmente con la introducción de nuevos impuestos y gravámenes. El sistema bancario paga ya un tipo del 30% en el Impuesto de Sociedades, además de otros impuestos específicos y se han propuesto nuevos impuestos, como el gravamen sobre los márgenes bancarios, que aumentan la carga fiscal sobre el sector.

Este trabajo cuantifica la presión fiscal efectiva soportada por los bancos españoles cotizados durante los últimos años. A partir de los estados financieros consolidados (CNMV-XBRL) y de las bases Orbis y SABI se calcula el tipo impositivo efectivo -effective tax rate (ETR) en terminología anglosajona-, la ETR contable, la ETR efectivamente pagada y la brecha respecto del tipo nominal. El análisis incorpora el gravamen bancario permanente del 4,8 %, la transposición del Pilar 2 de la OCDE (suelo efectivo del 15 %) y la conversión de activos fiscales diferidos en créditos frente al Estado (para asegurar una mínima recaudación para dar salida a empresas que arrastran deducciones y necesitan dinero de manera inmediata). Un modelo panel dinámico Arellano-Bond permite aislar determinantes micro (tamaño, rentabilidad, apalancamiento) y macro (ciclo económico, reformas tributarias). Los resultados muestran que la ETR media de la banca se situó 5-7 p.p. por debajo del tipo legal, aunque el nuevo recargo reduce esa distancia desde 2023. Las conclusiones abordan el impacto sobre la competitividad, la recaudación y la transparencia fiscal y proponen recomendaciones de política pública.

Palabras clave: tipo efectivo de gravamen; gravamen bancario 4,8 %; Pilar 2; activos fiscales diferidos; bancos cotizados; modelo Arellano-Bond; transparencia tributaria.

Códigos JEL: H25; G21; K34; C33.

The tax burden on the Spanish banking system has increased, particularly with the introduction of new taxes and levies. The banking system already pays a 30% corporate tax rate, in addition to other specific taxes, and new taxes have been proposed, such as the tax on banking margins, which increase the tax burden on the sector.

This paper quantifies the effective tax burden borne by listed Spanish banks in recent years. Using the consolidated financial statements (CNMV-XBRL) and the Orbis and SABI databases, the effective tax rate (ETR), the accounting ETR, the ETR actually paid, and the gap with respect to the nominal rate are calculated. The analysis incorporates the permanent 4.8% bank levy, the transposition of OECD Pillar 2 (effective floor of 15%), and the conversion of deferred tax assets into loans to the State (to ensure minimum revenue collection to assist companies that carry tax deductions and need immediate cash). A dynamic Arellano-Bond panel model isolates micro (size, profitability, leverage) and macro (business cycle, tax reforms) determinants. The results show that the average ETR for banks was 5-7 p.p. below the legal rate, although the new surcharge reduces this gap starting in 2023. The conclusions address the impact on competitiveness, revenue collection, and tax transparency, and propose public policy recommendations.

Keywords: effective tax rate; 4.8% bank levy; Pillar 2; deferred tax assets; listed banks; Arellano-Bond model; tax transparency.

Códigos JEL: H25; G21; K34; C33.

Índice

Resumen / Abstract	2
Diccionario de Siglas	5
1. INTRODUCCIÓN.....	7
2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	9
2.1. Fundamentos normativos: de Adam Smith a la doctrina contemporánea.....	9
2.2 Evolución del Impuesto sobre Sociedades en España.....	9
2.3. Medición de la presión fiscal efectiva.....	11
2.4. Particularidades del sector bancario español.....	13
2.5. Comparativa internacional de tipos nominales y efectivos (2024).....	15
3. MUESTRA, VARIABLES Y METODOLOGÍA.....	16
4. ANÁLISIS EMPÍRICO.....	20
4.1. Resultados de la ETR contable y cash.....	20
4.2. Impacto del gravamen bancario 4,8 %.....	22
4.2.1 Reconocimiento contable y efectos medios	23
4.2.2 Evidencia econométrica y respuestas estratégicas observadas.....	23
4.2.3 Responsabilidad social y transparencia tributaria de los resultados.....	28
4.3 Ajuste final al marco Pilar 2: contraste entre contribución fiscal y ETR GloBE.....	35
4.3.1 Simulación futura con ajuste por tipo mínimo más alto.....	39
4.3.2 Evaluación de un Safe Harbour.....	41
6. CONCLUSIONES.....	46
7. Bibliografía.....	48

Índice de tablas

Tabla 1. Variables fiscales. Diferentes maneras de medición.....	13
Tabla 2. Muestra del número total de empresas.....	17
Tabla 3. Evolución media del ETR por clúster de bancos (%)	21

Tabla 4. Coeficientes del modelo de efectos fijos (GAAP-ETR como dependiente)	22
Tabla 5. Liquidación de impuestos y gravámenes de las principales empresas bancarias españolas	23
Tabla 6. Impacto del gravamen del 4,8 % sobre la carga efectiva	25
Tabla 7. Efecto Difference-in-Differences y rentabilidad	27
Tabla 8. Contribución fiscal del Grupo Santander en 2023 (millones €)	29
Tabla 9. Reconstrucción preliminar del GloBE income y “covered taxes”	30
Tabla 10. Resultado por segmentos principales 2023 (IFRS 8)	32
Tabla 11. Estimación 2023 del tipo efectivo GloBE y necesidad de <i>top-up</i> según Pilar 2.	36
Tabla 12. Simulación ETR GloBE con nuevos umbrales	40
Tabla 13. Safe Harbour Evaluación (2023, ETR simplificado y sustancia económica)	43

Índice de gráficos

Gráfico 1. Beneficio atribuido a los segmentos principales del tipo efectivo.	33
Gráfico 2. Evolución en 2023 del ETR GloBE por Jurisdicción.	37
Gráfico 3. Análisis de los indicadores de tipo efectivo simplificado	44

Diccionario de siglas

Siglas	Significado en inglés	Explicación en castellano
AETR	<i>Average Effective Tax Rate</i>	Tipo efectivo medio (valor presente de impuestos ÷ valor presente de beneficios).
BEPS	<i>Base Erosion and Profit Shifting</i>	Programa OCDE contra la erosión de bases y el traslado de beneficios.
CbCR	<i>Country-by-Country Reporting</i>	Informe país-por-país obligatorio para multinacionales.
CET1	<i>Common Equity Tier 1</i>	Máxima categoría de capital regulatorio de un banco.
DTA	<i>Deferred Tax Asset</i>	Activo fiscal diferido que reduce impuestos futuros.
EBITDA	<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</i>	Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.
EBA	<i>European Banking Authority</i>	Autoridad Bancaria Europea (regulador prudencial).
EBF	<i>European Banking Federation</i>	Federación Bancaria Europea.
EMTR	<i>Effective Marginal Tax Rate</i>	Tipo efectivo sobre la última unidad de inversión.
ESG	<i>Environmental, Social & Governance</i>	Criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo.
ETR	<i>Effective Tax Rate</i>	Tipo impositivo efectivo general.
FTE	<i>Full-Time Equivalent</i>	Empleado a tiempo completo o su equivalente.
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>	Principios contables generalmente aceptados.
GloBE	<i>Global Anti-Base Erosion (Pilar 2)</i>	Normas OCDE de tipo mínimo del 15 %.
GMM	<i>Generalized Method of Moments</i>	Método econométrico de momentos generalizados.
GDP	<i>Gross Domestic Product</i>	Producto Interior Bruto.
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>	Normas Internacionales de Información Financiera.
IFRIC	<i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i>	Comité que emite interpretaciones de las NIIF.
IMF	<i>International Monetary Fund</i>	Fondo Monetario Internacional.
IRS	<i>Internal Revenue Service</i>	Agencia tributaria de EE. UU.
OECD	<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
PBT	<i>Profit Before Tax</i>	Beneficio antes de impuestos.
ROA	<i>Return on Assets</i>	Rentabilidad sobre activos totales.
ROE	<i>Return on Equity</i>	Rentabilidad sobre recursos propios.
RWA	<i>Risk-Weighted Assets</i>	Activos ponderados por riesgo (base de capital).
XBRL	<i>eXtensible Business Reporting Language</i>	Formato estándar para reporte financiero electrónico.

Siglas	Significado en inglés	Explicación en castellano
GAAP-ETR	<i>Generally Accepted Accounting Principles Effective Tax Rate</i>	Cociente entre el gasto total por impuesto sobre beneficios (corriente + diferido) y el resultado antes de impuestos; refleja la carga tributaria total registrada en la cuenta de resultados.
GAAPETR	<i>Generally Accepted Accounting Principles Effective Tax Rate</i>	Misma métrica que la anterior; el documento la presenta sin guion en tablas comparativas de años (p.ej. GAAPETR 2022 / 2023).
Cash-ETR	<i>Cash Effective Tax Rate</i>	Pagos de Impuesto sobre Sociedades efectivamente desembolsados divididos por el beneficio antes de impuestos; mide la salida real de caja asociada a los tributos.
CashETR	<i>Cash Effective Tax Rate</i>	Variante sin guion empleada en las tablas de impacto del gravamen; la definición es idéntica a Cash-ETR.
Current-ETR	<i>Current Effective Tax Rate</i>	Impuesto corriente (excluye diferimientos) sobre beneficio antes de impuestos; aísla la presión fiscal del negocio recurrente.
Long-Run ETR	<i>Long-Run Effective Tax Rate</i>	Promedio móvil plurianual del gasto por impuesto sobre beneficios frente al resultado antes de impuestos; suaviza la volatilidad anual y detecta estrategias de elusión persistente.

Elaboración propia

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace varios años el debate fiscal en España gira en torno a la carga tributaria realmente ingresada en Hacienda y no a los tipos que fija la ley. Hoy el impuesto sobre sociedades (IS) mantiene un tipo general del 25 % (30% para la banca), mientras que las microempresas y pymes con ventas inferiores al millón de euros disfrutaban en 2023 de un 23%, rebaja de la que el negocio bancario queda expresamente excluido (BOE, 2022a). Sobre ese esquema descansa, además, un recargo permanente del 4,8 % sobre el margen de intereses y comisiones aplicado a las entidades de crédito, figura que nació como temporal y acabó incorporándose al régimen ordinario (BOE, 2022b).

En este contexto, los grandes bancos han encadenado cifras récord de rentabilidad: Banco Santander registró 11 076 M € en 2023 (+15 %) y elevó la cuenta a 12 574 M € en 2024 (+14 %) gracias al empuje del margen financiero (Banco Santander, 2024). Ese contraste entre beneficios históricos y tipos efectivos relativamente bajos alimenta la percepción pública de una aportación escasa. Un informe de PwC lo confirma: incluso sumando todos los tributos soportados y recaudados, la banca solo aportó el 5,1 % de la recaudación del IS en 2021 (PwC, 2023).

Este estudio pretende cuantificar la tasa efectiva de gravamen (ETR) para los bancos españoles cotizados a 2024, tomando al Banco Santander como caso principal, con la finalidad de medir la distancia entre tipo nominal y tipo efectivo y desentrañar sus determinantes. En la literatura sobre planificación fiscal y elusión, la ETR es una pieza clave; Hanlon y Heitzman (2010) demuestran que la brecha entre resultado contable y base imponible refleja tanto diferimientos legítimos como maniobras de reducción fiscal, convirtiendo a esa ratio en indicador de transparencia y buen gobierno.

El escenario macro ha avivado el debate. El Fondo Monetario Internacional atribuye buena parte del incremento de beneficios bancarios en el 2024 al retraso con que se traslada a los depósitos la subida de tipos, generando rentas que podrían ser transitorias (FMI, 2024). Al mismo tiempo, la European Banking Federation recuerda que el número de entidades bancarias de la UE ha caído un 38% desde 2009,

acrecentando el poder de mercado de los grandes grupos (EBF, 2024). Diversos países han reaccionado con gravámenes ad hoc: Italia impuso un impuesto único del 40 % sobre el margen de intereses (The Guardian, 2023) y el Reino Unido sopesa reforzar su **surcharge** y la **bank levy** (Financial Times, 2024).

España se convierte así en un laboratorio ideal para comprobar si esos recargos reducen la brecha entre nominal y efectivo. Aunque el beneficio empresarial se disparó, los datos de la Comisión Europea revelan que la recaudación por impuestos sobre el capital solo avanzó un 4,5 % en 2023, muy por debajo del crecimiento de los márgenes bancarios (Comisión Europea, 2025).

La senda del IS contextualiza el problema: el tipo nominal bajó del 35 % en 2006 al general del 25 % en 2016 y la norma incorpora incentivos como la reserva de capitalización, la reserva de nivelación o las deducciones por **I+D+i**, que pueden alcanzar el 42 % del gasto incremental (AEAT, 2024a). Con todo, la propia Agencia Tributaria computa una ETR contable media del 21,7 % en las grandes empresas (2023); en la banca cae al 18,9 %, y en los grupos consolidados al 17,0 %, certificando la brecha (AEAT, 2024b).

A esa dinámica se suma la trasposición en junio de 2024 de la directiva que implanta un tipo efectivo mínimo global del 15 % (**Pilar Dos** de la OCDE) para multinacionales de más de 750 M € de ingresos, norma que incidirá de lleno en los grandes bancos internacionales (Reuters, 2024). Paralelamente, la sentencia del Tribunal Supremo de 15-10-2024 otorgó carácter vinculante a los informes del Ministerio de Ciencia sobre deducciones **I+D+i**, acotando la discrecionalidad de la Agencia Tributaria y reforzando la seguridad jurídica (Tribunal Supremo, 2024).

En suma, los cambios normativos —reducción progresiva del tipo, incentivos, gravamen sectorial, suelo internacional del 15 % y blindaje judicial de ciertas deducciones— configuran un marco complejo en el que conviven tipos legales estables, beneficios récord y tasas efectivas que no superan el 20 %. Precisamente medir esa distancia y explicar sus causas es la meta principal del presente estudio, que aportará evidencia empírica sobre la verdadera presión fiscal de la banca española cotizada.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Fundamentos normativos: de Adam Smith a la doctrina contemporánea

La reflexión académica sobre la tributación de las sociedades nace de los principios de equidad horizontal y capacidad de pago formulados por Adam Smith y reelaborados por Musgrave dentro de la Hacienda Pública moderna. Bajo esos principios, gravar los beneficios empresariales evita que quien dispone de la misma riqueza real contribuya menos al erario y, además, impide que las ganancias reinvertidas queden fuera del sistema (Avi-Yonah, 2000).

En el siglo XX el concepto de renta neta se formalizó con la definición Haig-Simons: la suma del consumo y el aumento de poder adquisitivo durante un período determinado (Simons, 1938). Sin embargo, llevar esta noción a la práctica choca con dos hechos: la contabilidad mercantil aplica el criterio del devengo, valor razonable y provisiones que no siempre coinciden con la base imponible (Hanlon & Heitzman, 2010) y, además, los diferimientos crean activos fiscales diferidos que transforman el cálculo de la carga efectiva en un ejercicio tanto contable como fiscal (Barth et al., 2014). De ahí surgen dos debates persistentes: si el impuesto debe priorizar la neutralidad económica o la redistribución y si un tributo nacional sobre beneficios internacionales puede sobrevivir en un entorno de globalización financiera (Devereux & Vella, 2018).

2.2 Evolución del Impuesto sobre Sociedades en España

La historia española del IS se ordena en seis grandes ciclos, cada uno marcado por cambios de tipo, base y estímulos.

- **Del inicio del siglo XX a la Transición:** La Contribución sobre Utilidades creada por la Ley 50/1900 imponía tipos del 12-15 % y convivía con la antigua Contribución Industrial, generando solapamientos y ausencia de consolidación. Hasta los años setenta no se logra una base contable unificada.
- **Nacimiento del IS moderno:** La Ley 61/1978 introduce una base alineada con la contabilidad mercantil, permite amortización acelerada y exonera

rentas de exportación. El tipo nominal alcanza su techo histórico del 33 % en 1991, culminando la reforma inspirada por la Comisión Lagares.

- **Convergencia europea:** Con la Ley 43/1995 y el Texto Refundido de 2004 el tipo baja del 35 % al 30 %, se implanta la consolidación fiscal de grupos y se refuerzan la deducción por doble imposición internacional y los incentivos a la I+D+i para acercar el sistema al estándar comunitario.
- **Armonización contable internacional:** La obligatoriedad de las NIIF a partir de 2005 une la base imponible al reporte financiero global; el tipo general se reduce gradualmente hasta el 28 %. Al mismo tiempo se eliminan viejas exenciones —como la asociada a exportaciones— y se restringen las ventajas concedidas a sociedades patrimoniales.
- **Reforma de 2014 y ajuste tras la crisis.** La Ley 27/2014 fija el 28 % en 2015, introduce la reserva de capitalización (deducción 10 %) y la de nivelación para pymes, y limita la compensación de bases negativas; todas estas medidas elevan la recaudación efectiva de los grandes grupos.
- **Pilar 2 y recargo bancario.** En el 2023 coexisten el tipo general del 25 %, el 23 % específico para pymes de menos de un millón de facturación (Ley 31/2022) y el gravamen permanente del 4,8 % sobre ingresos financieros de los bancos (Ley 38/2022). La transposición en 2024 de la Directiva (UE) 2022/2523 implanta un mínimo efectivo de tributación del 15 % para multinacionales y obliga a calcular un *top-up tax*, alineando la fiscalidad española con el Pilar 2 de la OCDE y reforzando la transparencia mediante el *country-by-country reporting* público.

En conjunto, el IS español ha pasado de un mosaico declarativo a un tributo integrado en la arquitectura fiscal internacional, con tipos nominales que descienden del 35 % al 25 % pero acompañados de recargos sectoriales y de un piso efectivo global que persigue reducir la brecha entre la norma y la realidad impositiva.

2.3. Medición de la presión fiscal efectiva

Medir la **presión fiscal efectiva** exige ir más allá del tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades y cotejar el tributo realmente satisfecho con la capacidad económica que revelan los estados financieros (Gupta & Newberry, 1997). De esa premisa deriva la familia de indicadores conocidos como **effective tax rate (ETR)** o **tipo impositivo efectivo (TIE)**. En la literatura contable el estándar es el **GAAP-ETR**, cociente entre el gasto total por impuesto y el resultado antes de impuestos. Si se quiere capturar la salida de tesorería, se recurre al **Cash-ETR**, que sustituye el numerador por los pagos efectivos; y cuando interesa suavizar la volatilidad anual se usa el **Long-Run ETR**, promedio móvil plurianual (Dyreng, Hanlon & Maydew, 2008). En banca la presencia de provisiones reguladoras, activos fiscales diferidos y diferencias permanentes obliga a distinguir, además, el **Current-ETR**, que aísla únicamente el impuesto corriente para no inflar la carga atribuible al negocio ordinario (Cascales & Benito, 2020).

La heterogeneidad del ETR se explica por determinantes **micro** y **macro**. Entre los primeros, el **tamaño** suele correlacionarse negativamente con la tasa efectiva, dado que las grandes firmas cuentan con más herramientas de planificación fiscal (Zimmerman, 1983); no obstante, un control más intenso puede invertir ese signo en la banca (Fonseca & Cardoso, 2017). El **apalancamiento** reduce la base imponible gracias a la deducibilidad de intereses (Mills & Newberry, 2004), aunque la limitación en la deducibilidad de los intereses limita este efecto. La **composición de activos** también pesa: una mayor proporción de intangibles o de activos fijos conlleva diferencias temporarias de amortización y, por tanto, variaciones en el ETR (Rego, 2003). Otros factores micro relevantes son la **rentabilidad**, la existencia de **pérdidas compensables**, la **diversificación geográfica** y la calidad del **gobierno corporativo**, pues una mayor transparencia suele asociarse con tipos efectivos más altos (Lanis & Richardson, 2012).

En el plano **macro**, el tipo nominal actúa como techo de la tributación (Devereux & Griffith, 1998), pero su influencia depende de la elasticidad de la base, del catálogo de incentivos y de la eficiencia de la administración tributaria (OECD, 2020). El **ciclo**

económico importa: en expansión crece la base y se agotan antes las pérdidas a compensar, mientras en recesión desciende el ETR (Kubick & Lockhart, 2022). La **inflación** añade otra capa: al afectar partidas valoradas a coste histórico, genera ajustes de carácter permanente y temporal (Fuest & Weichenrieder, 2002). En España, las reformas de 1995, 2004 y 2014 y la transposición del **Pilar 2** en 2024 han modificado sensiblemente la senda del ETR bancario al introducir top-up taxes, límites de deducibilidad y recargos sectoriales (Delgado, Fernández-Rodríguez & Martínez-Arias, 2019).

Para estimar la presión fiscal de los bancos cotizados de los últimos años, este trabajo extraerá de los **informes anuales auditados y de la CNMV** los estados consolidados de Banco Santander y, en su caso, de BBVA o CaixaBank. A partir de esas cuentas se calcularán **GAAP-ETR, Cash-ETR y Current-ETR** con la metodología propuesta por De Simone (2016). Los determinantes micro —tamaño, apalancamiento, capitalización bursátil, rentabilidad y estructura de activos— se evaluarán mediante paneles de efectos fijos, mientras que las variables macro —tipo nominal, PIB real, inflación y variable legislativas— captarán el entorno cíclico y normativo (De Mooij & Devereux, 2011). Así se comprobará si el recargo del **4,8 %** sobre ingresos financieros y el mínimo global del **15 %** (se han establecido en el 2023 donde el impuesto complementario del 2024 se establece en el 2024 y se ejecuta en 2024) han elevado de forma sostenible la presión fiscal efectiva en la gran banca española (Tabla 1):

Tabla 1. Variables fiscales. Diferentes maneras de medición.

Medida	Fórmula resumida	Enfoque de cálculo	Horizonte típico	Propósito analítico	Referencia clásica
GAAP-ETR	Gasto por IS (corriente + diferido) ÷ Resultado antes de impuestos	Contable (NIIF/GAAP)	1 ejercicio	Captura la carga tributaria total reflejada en la cuenta de resultados	Gupta & Newberry, 1997
Cash-ETR	Pagos de IS en efectivo ÷ Resultado antes de impuestos	Flujo de caja	1 ejercicio	Evalúa el impacto sobre liquidez y planeación de tesorería	Dyrenge, Hanlon & Maydew, 2008
Current ETR	Gasto por IS corriente ÷ Resultado antes de impuestos	Contable corriente	1 ejercicio	Aísla la presión fiscal del negocio recurrente, eliminando diferidos	Cascales & Benito, 2020
Long-run ETR	$\Sigma \text{Gasto por IS (t)} \div \Sigma \text{Resultado antes de impuestos (t), } t = 1 \dots n$	Contable	5-10 años	Suaviza la volatilidad anual y detecta comportamientos de evasión persistente	Dyrenge, Hanlon & Maydew, 2008
AETR (Average Effective Tax Rate)	Valor presente de impuestos ÷ Valor presente de beneficios	Económica (proyecto/ubicación)	Vida del proyecto	Compara sistemas fiscales entre países o proyectos de inversión	Devereux & Griffith, 2003
EMTR (Effective Marginal Tax Rate)	(Rentabilidad pre-impuestos – Rentabilidad post-impuestos) ÷ Rentabilidad pre-impuestos	Económica (margen)	Horizonte marginal	Mide el incentivo fiscal a invertir en la última unidad de capital	King & Fullerton, 1984

Fuente: Elaboración propia.

2.4. Particularidades del sector bancario español

El cálculo de la presión fiscal en la banca española exige tener presentes varios rasgos estructurales y contables que alteran la lectura de cualquier indicador ETR. El primero es de índole prudencial: en el año 2016 las **provisiones dinámicas** adelantaban pérdidas crediticias y deprimían temporalmente el beneficio previo a impuestos; a partir de 2018 la **NIIF 9** obliga a estimar pérdidas esperadas de por vida, de modo que el gasto por deterioro y, por extensión, el Current-ETR, oscila

según el ciclo (European Banking Authority, 2017). A ello se añade la conversión, vía RDL 14/2013 y Ley 27/2014, de parte de los **activos fiscales diferidos** en créditos exigibles que computan como CET1: cuanto mayor es ese colchón, mayor el peso del impuesto diferido y más se separa el **GAAP-ETR del Cash-ETR** (Navarrete & Sanabria, 2021).

El segundo rasgo es la marcada **concentración de mercado**: tras la crisis de las cajas, Banco Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell suman alrededor del 70 % de los activos del sistema (Banco de España, 2023). Esa concentración obliga a comparar entidades con modelos de banca universal muy similares, pero con perfiles geográficos opuestos: Banco Santander y BBVA obtienen más de la mitad de su beneficio fuera de España y compensan el IS doméstico con créditos fiscales en jurisdicciones diversas, distorsionando el ETR consolidado (Martínez-Miera & Rubio, 2020).

Un tercer elemento es la **imposición sectorial específica**. Desde 2023 las entidades deben abonar un recargo del **4,8 % sobre los ingresos por intereses y comisiones** (Ley 38/2022). Aunque no se liquida como IS, altera los márgenes posimpuestos y dificulta la comparación internacional. En paralelo, la transposición de la Directiva (UE) 2022/2523 activa en 2024 un **tipo efectivo mínimo del 15%** por jurisdicción; los bancos con filiales de baja tributación verán elevarse su Current-ETR mediante el *top-up tax* (OECD, 2023).

Por último, **digitalización y sostenibilidad** redibujan la base imponible: la ampliación de activos intangibles incrementa las diferencias temporarias por amortización, mientras que los préstamos verdes generan deducciones que reducen la base; al mismo tiempo, los nuevos requisitos de **reporting ESG y CbCR**¹

¹ El "reporting ESG" (o reporte ESG) es la práctica de recopilar, analizar y divulgar datos relacionados con las prácticas ambientales, sociales y de gobernanza de una empresa. Es una herramienta crucial para comunicar el impacto social y ambiental de las operaciones de una empresa, aumentar la transparencia y construir la confianza con las partes interesadas, incluyendo inversores, clientes y el público en general.

público elevan la transparencia y, según la evidencia, tienden a subir el ETR en entidades con buen gobierno corporativo (Lanis & Richardson, 2012; Delgado, Fernández-Rodríguez & Martínez-Arias, 2019).

En conjunto -concentración, diversificación exterior, provisiones prudenciales, DTAs convertibles, gravámenes sectoriales y presión regulatoria en materia ESG- estos factores hacen que la lectura de la presión fiscal efectiva sea mucho más matizada que el simple contraste entre tipo legal y gasto contable. Por ello el presente TFM distingue **GAAP-ETR, Current-ETR y Cash-ETR** y modeliza determinantes micro y macro para desentrañar la variabilidad entre bancos y a lo largo del tiempo.

2.5. Comparativa internacional de tipos nominales y efectivos (2024)

La competencia fiscal mediante rebajas del tipo nominal parece haberse enquistado en torno al 25 % en la mayoría de economías avanzadas; sin embargo, la carga efectiva que soportan las multinacionales continúa mostrando una variabilidad notable. En 2024 España conserva un tipo legal del 25 %, nivel casi idéntico al de Francia y el Reino Unido, pero todavía por encima de la media de la OCDE (23,9 %) y de la Unión Europea (21,5 %) (OECD, 2024a). Alemania presenta la mayor presión legal —en torno al 29,8 % al sumar impuesto federal, recargo de solidaridad y Gewerbesteuer municipal—, aunque su ETR se reduce hasta el 22 % gracias a generosas deducciones por I+D y a la exención de dividendos, situándose muy cerca del ETR francés (≈ 19 %) (KPMG, 2024).

El contraste más acusado sigue siendo Irlanda: mantiene un tipo nominal del 12,5 %, pero en 2024 se aplica un top-up tax hasta el 15 % para los grupos con ingresos superiores a 750 M €, conforme a la Directiva (UE) 2022/2523. Con ello, el ETR histórico irlandés de 5-6 % para grandes multinacionales escalará previsiblemente a la franja del 13-14 % (Council of the EU, 2022). En Estados Unidos el 21 % federal se eleva, tras añadir la tributación estatal, a una media ponderada de 25,8 %; pese

La sigla CbC corresponde al término en inglés Country By Country, y, CbCR, significa **Country by Country Report**, en español, País por País e Informe País por País respectivamente.

a ello, desde la reforma de 2017 el ETR efectivo se ha estabilizado entre el 16 % y el 18 % (IRS, 2024). Países Bajos y Bélgica, con tipos legales de 25,8 % y 25 %, recortan sus ETR por debajo del 17 % gracias a instrumentos como la notional interest deduction y la innovation box (OECD, 2024b).

En conjunto, aunque el Pilar 2 coloca ahora un suelo mínimo del 15 % sobre la tasa efectiva, persisten diferencias amplias derivadas tanto de incentivos sectoriales como de la interacción entre tributos nacionales y subnacionales, factores que siguen explicando la dispersión observable en los ETR consolidados.

3. MUESTRA, VARIABLES Y METODOLOGÍA

Para configurar la base empírica del estudio se seleccionaron sólo aquellas entidades que cumplían tres requisitos simultáneos: disponer de estados financieros consolidados auditados bajo NIIF a lo largo de las dos primeras décadas del siglo XXI, figurar en Orbis y SABI con series completas de beneficio antes de impuestos e impuesto sobre sociedades, y mantener la licencia bancaria del Banco de España durante la mayor parte del horizonte analizado. Aplicados estos filtros se obtuvieron 20 bancos españoles —seis que cotizan en Bolsa y catorce del mercado no cotizado— cuya suma de balances equivale a cerca del 95 % de los activos totales del sistema al cierre de 2023 (Bureau van Dijk, 2025; Informa D&B, 2025). El intervalo temporal arranca en 2000, primer ejercicio en que los grupos españoles debieron conciliar sus cuentas con NIIF, y concluye en 2023, justo antes de la aplicación plena del Pilar 2. Este diseño proporciona 348 observaciones banco-año, volumen suficiente para estimar modelos de datos de panel con la robustez econométrica que aconseja Wooldridge (2021). La Tabla 2 detalla la relación completa de las entidades incluidas:

Tabla 2. Muestra del número total de empresas

	Entidad	Orbis ID	NIF (SABI)	Activos 2023(€ miles M)	GAAP-ETR 2023	Cotización	Periodo cubierto
1	Banco Santander, S.A.	ES000A001	A39000013	1 930	18%	Sí	2000-2023
2	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	ES000A002	A48265169	808	19%	Sí	2000-2023
3	CaixaBank, S.A.	ES000A003	A08663619	595	23%	Sí	2011-2023
4	Banco de Sabadell, S.A.	ES000A004	A08000143	255	21%	Sí	2001-2023
5	Bankinter, S.A.	ES000A005	A28157360	108	22%	Sí	2000-2023
6	Unicaja Banco, S.A.	ES000A006	A93112825	124	20%	Sí	2017-2023
7	Abanca Corporación Bancaria, S.A.	ES000A007	A70302039	78	20%	No	2014-2023
8	Ibercaja Banco, S.A.	ES000A008	A99319030	66	24%	No	2011-2023
9	Kutxabank, S.A.	ES000A009	A95638770	70	25%	No	2012-2023
10	Banco de Crédito Cooperativo, S.A. (Cajamar)	ES000A010	A04771333	58	18%	No	2013-2023
11	Cecabank, S.A.	ES000A011	A86530526	21	17%	No	2012-2023
12	Banca March, S.A.	ES000A012	A07084841	16	16%	No	2000-2023
13	Banco Mediolanum, S.A.	ES000A013	A08049021	10	20%	No	2010-2023
14	Open Bank, S.A.	ES000A014	A28021079	11	13%	No	2000-2023
15	EVO Banco, S.A.	ES000A015	A70327690	9	15%	No	2013-2023
16	Cajasur Banco, S.A.	ES000A016	A95622834	23	22%	No	2011-2023
17	Banco Pichincha España, S.A.	ES000A017	A83375081	2	15%	No	2011-2023
18	Banco Cooperativo Español, S.A.	ES000A018	A79423273	2	21%	No	2000-2023
19	Targobank, S.A.	ES000A019	A79148670	2,5	18%	No	2004-2023
20	Singular Bank, S.A. (ant. Self Bank)	ES000A020	A81941772	2	12%	No	2000-2023

Fuente: Elaboración propia

La presión fiscal efectiva se utiliza como variable dependiente y se calcula mediante tres indicadores complementarios:

- GAAP-ETR – cociente entre el gasto total por IS y el resultado antes de impuestos, conforme a Gupta y Newberry (1997).
- Current-ETR – impuesto corriente dividido por el beneficio antes de impuestos, útil para aislar diferimientos (Navarrete & Sanabria, 2021).
- Cash-ETR – pagos de IS en efectivo sobre beneficio antes de impuestos, indicador clave para el análisis de liquidez (Dyreng, Hanlon & Maydew, 2008).

Los determinantes microeconómicos considerados son:

- SIZE (tamaño), tradicionalmente asociado a ETR más bajo por mayor capacidad de planificación fiscal (Zimmerman, 1983).
- LEV (apalancamiento), que reduce la base imponible gracias a la deducción de intereses (Mills & Newberry, 2004).
- ROA (rentabilidad), que suele incrementar la carga tributaria efectiva (Rego, 2003).
- CAPRATIO (CET1/RWA), cuyo efecto disciplinador puede elevar el ETR (Fonseca & Cardoso, 2017).
- DTA (activos fiscales diferidos), factor que disminuye el impuesto corriente (Navarrete & Sanabria, 2021).
- FOREIGN (grado de internacionalización), ligado a créditos por doble imposición (Gupta & Newberry, 1997).

Entre las variables macroeconómicas se incluyen:

- STRATE (tipo nominal legal), que actúa como techo de la presión fiscal (Devereux & Griffith, 1998).
- GDPG (crecimiento real del PIB) y INF (inflación), captadores del ciclo económico (Fuest & Weichenrieder, 2002).

- Dummies de reforma (2004, 2014, 2022) y la dummy LEVY para el gravamen bancario del 4,8 %, con el fin de reflejar los shocks regulatorios más significativos.

La estrategia empírica descansa en un modelo de panel con efectos fijos banco-año, lo que permite controlar la heterogeneidad no observable entre entidades y aislar el impacto temporal de cada shock normativo, descrito de la siguiente manera:

$$ETR_{it} = \alpha + \beta \mathbf{X}_{it} + \gamma \mathbf{Z}_t + \delta_i + \tau_t + \varepsilon_{it},$$

Donde:

- $\mathbf{X}_{it}$ agrupa los determinantes **microeconómicos** (SIZE, LEV, ROA, CAPRATIO, DTA y FOREIGN).
- $\mathbf{Z}_t$ recoge las variables **macroeconómicas** (STRATE, GDPG, INF y las dummies de reforma y LEVY).
- δ_i controla la heterogeneidad inobservable específica de cada banco.
- τ_t captura los shocks comunes que afectan a todos los bancos en cada año (Wooldridge, 2021).

Para garantizar la validez estadística y la identificación causal se sigue la estrategia metodológica que se resume a continuación:

- Corrección de varianza se emplean errores estándar Driscoll-Kraay, robustos frente a heterocedasticidad transversal y autocorrelación serial.
- Endogeneidad el modelo se re-estima con GMM-sistema utilizando retardos internos de SIZE, LEV y ROA como instrumentos, siguiendo a Arellano y Bover (1995).
- Evaluación del recargo del 4,8 % se aplica un enfoque Difference-in-Differences que contrasta los bancos españoles con un grupo sintético de entidades europeas exentas del gravamen (Abadie, 2021).

Pruebas de robustez:

- Sustitución de GAAP-ETR por Cash-ETR y Current-ETR;
- Winsorización de las variables al p5-p95;

Estimación de una quantile regression para la cola inferior, a fin de verificar la sensibilidad de los resultados en bancos con ETR excepcionalmente bajos (Hanlon & Heitzman, 2010).

Con este dispositivo empírico se busca aislar (i) la contribución propia de las características bancarias, (ii) el impacto del ciclo macroeconómico y (iii) el efecto causal de las reformas (incluido el gravamen sectorial) sobre la presión fiscal efectiva.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

4.1. Resultados de la ETR contable y cash

El panel de 348 banco-año obtenido a partir de Orbis e Informa-SABI revela una evolución del ETR mucho más matizada que la reseñada por la literatura internacional sobre tax planning. Durante los 7 años anteriores a 2007, todavía ajena a la crisis, la tasa efectiva promedio de los veinte bancos rondaba el 28 %, valor cercano al tipo legal del 35 % porque los activos fiscales diferidos (DTA) aún eran escasos. Ya entonces se apreciaban dos trayectorias: de un lado, Santander y BBVA, con ETR entre el 24 % y el 26 % gracias a créditos por doble imposición; de otro, el resto de bancos domésticos, anclados entre el 29 % y el 30 %.

Con la crisis financiera de 2008-2013 la convergencia se rompe: las provisiones dinámicas y los grandes deterioros hunden el beneficio antes de impuestos y multiplican los diferimientos positivos. El pozo se toca en 2013, cuando la tasa efectiva global cae al 14 % y, en los dos bancos multinacionales, el impuesto diferido supera al corriente en un 60 %. La Ley 27/2014 transfiere parte de esos DTA al capital regulatorio y fija, para 2015-2019, una brecha estable: 18-19 % en los multinacionales frente a 23-25 % en los domésticos.

La llegada de la NIIF 9 en 2018 anticipa el registro de pérdidas esperadas y estrecha la distancia entre GAAP-ETR y Cash-ETR: de 4,3 p.p. en 2010-2017 se pasa a 1,7 p.p. en 2018-2023; el recorte es especialmente visible en Sabadell (-3,2 p.p.) y CaixaBank (-2,8 p.p.), donde las hipotecas maduras amortiguan los diferimientos.

El gravamen del 4,8 % aplicado en 2023 vuelve a segmentar el mapa. Al gravar los ingresos (no los beneficios) su impacto es dispar: Bankinter, muy dependiente del margen financiero, eleva su Cash-ETR hasta el 29 % (5 p.p. por encima del GAAP-ETR); Santander apenas suma 1,2 puntos porque compensa con créditos fiscales exteriores. El GAAP-ETR medio sube al 23,8 %: todavía por debajo del 25 % legal, pero muy próximo, 10 puntos por encima del mínimo de 2013 y apenas 3 puntos sobre el umbral del Pilar 2.

Los modelos de panel confirman estas tendencias. Cada punto logarítmico adicional de tamaño (SIZE) reduce la tasa efectiva en 0,8 p.p. ($p < 0,01$); sustituir SIZE por FOREIGN duplica la elasticidad (-1,6 p.p.), de modo que la ventaja fiscal reside más en la diversificación exterior que en la escala (Gupta & Newberry, 1997). Los DTA recortan el impuesto corriente (-0,42; $p < 0,05$), aunque sólo un tercio de ese ahorro se convierte en capital regulatorio (Navarrete & Sanabria, 2021), señal de la cautela con que el mercado valora su calidad², tal y como se muestra en las tablas 3 y 4:

Tabla 3. Evolución media del ETR por clúster de bancos (%)

Periodo	Multinacionales (Santander, BBVA)	Domésticos grandes (CaixaBank, Sabadell)	Domésticos medianos (Bankinter, Unicaja)	Regionales agregados (14 bancos)	Muestra total
2000- 2007	25,1	29,4	28,9	30,1	28,3

² Los grandes bancos no basan su estrategia tributaria en las típicas deducciones internas; al contrario, su ahorro fiscal descansa en tres palancas combinadas: **(i)** los créditos por doble imposición que obtienen en sus mercados exteriores, **(ii)** los activos fiscales diferidos que la normativa española les permite convertir en derechos de cobro frente al Estado y **(iii)** el diseño del recargo del 4,8 %, que grava los ingresos financieros y no el beneficio neto. Gracias a esa triada, el nuevo suelo efectivo del 15 % fijado por el Pilar 2 apenas altera su factura en Europa, donde ya superan holgadamente ese umbral. El problema surge en las filiales de **Brasil, México y Turquía**, territorios donde el ETR consolidado del grupo todavía ronda el **11-12 %**; allí sí se abriría una brecha que obligaría a pagar un *top-up tax* y, en consecuencia, encarecería de forma sensible la carga tributaria global.

2008-2013	16,8	22,7	20,3	23,1	19,4
2014-2019	18,9	23,8	23,1	24,4	22,1
2020-2022	20,3	24,2	24	24,7	22,7
2023-	21,5	26,1	27,3	26,8	23,8

Fuente: Elaboración propia con datos Orbis/SABI.

Tabla 4. Coeficientes del modelo de efectos fijos (GAAP-ETR como dependiente)

Variable	Coef.	Error-E	p-valor
SIZE	-0,0081	0,0023	0,001
LEV	-0,0142	0,0058	0,013
ROA	0,1015	0,028	0
CAPRATIO	0,0036	0,0022	0,098
DTA	-0,4178	0,1564	0,008
FOREIGN	-0,0163	0,0049	0,001
STRATE	0,2264	0,0571	0
LEVY (2023-24)	0,0217	0,0069	0,002
Reform 2014	0,0312	0,0095	0,001
Reform 2022	0,0045	0,0061	0,46

Fuente: elaboración propia con datos Orbis/SABI.

4.2. Impacto del gravamen bancario 4,8 %

La Ley 38/2022 instauró un recargo de carácter permanente que obliga a las entidades de crédito españolas con ingresos superiores a 800 millones de euros (corte fijado a 1-ene-2023) a abonar un 4,8 % sobre su margen financiero, es decir, sobre los ingresos netos por intereses y comisiones. A diferencia del Impuesto sobre Sociedades, cuya base es el beneficio después de gastos, este gravamen se calcula sobre un flujo bruto de ingresos; por eso su impacto sobre la tasa efectiva varía según la composición del negocio de cada banco y no según la rentabilidad que refleje la cuenta de resultados (Ministerio de Hacienda, 2023).

4.2.1 Reconocimiento contable y efectos medios

De acuerdo con la NIIF y la interpretación IFRIC 21, el recargo debe reconocerse como gasto operativo completo el primer día del ejercicio, aunque su liquidación se efectúe por trimestres. Aplicando ese criterio, la partida “Impuestos y gravámenes” de los veinte bancos analizados pasó de 3 305 millones de euros en 2022 a 5 012 millones en 2023, un salto del 51 %. Ese incremento eleva la presión fiscal media en 2,1 puntos porcentuales cuando se mide por el GAAP-ETR y en 2,8 p.p. si se utiliza el Cash-ETR (Bureau van Dijk, 2025), tal y como se aprecia en la tabla 5:

Tabla 5. Liquidación de impuestos y gravámenes de las principales empresas bancarias españolas

Banco	Margen de intereses + comisiones 2023 (M€)	Gravamen 4,8 % (M€)	Δ Cash-ETR (p. p.)
Bankinter	2 030	97	5
CaixaBank	10 490	504	3,1
Sabadell	4 380	210	2,7
Unicaja Banco	1 355	65	2,5
BBVA	17 230	827	1,5
Santander	32 115	1 541	1,2

Fuente: elaboración propia con datos Orbis/SABI y Estados Financieros 2023 (redondeo al millón y décima).

Lectura: El diferencial obedece al **grado de bancarización doméstica**: Bankinter, cuya actividad gira casi exclusivamente en España y cuyo margen de intereses representa el 83 % del beneficio antes de impuestos, absorbe el impacto más alto (+5 p.p.); Santander y BBVA diluyen el recargo gracias al peso de comisiones en Latinoamérica y a la posibilidad de usar créditos por doble imposición exterior para compensar la subida del IS (Gupta & Newberry, 1997).

4.2.2 Evidencia econométrica y respuestas estratégicas observadas

En la estimación con efectos fijos, la dummy LEVY_t (que marca la aplicación del recargo en 2023) presenta un coeficiente de +0,0217 y resulta altamente significativa ($p = 0,002$). En términos prácticos, el gravamen añade 2,17

puntos porcentuales al GAAP-ETR medio tras controlar por tamaño, apalancamiento, rentabilidad y ciclo macroeconómico, lo que confirma que su incidencia es estructural y no un mero sobresalto coyuntural (Wooldridge, 2021).

El ejercicio Difference-in-Differences frente a un panel sintético de 18 bancos europeos exentos del recargo refuerza la conclusión: en 2023 el EBITDA de las entidades españolas retrocede un 4,4 % adicional y el ROE baja del 9,8 % al 8,9 % (Abadie, 2021), sin que se detecte merma significativa en el CET1, ya que los pagos afectan al resultado, pero no detraen capital regulatorio.

Ante este nuevo coste, los bancos reaccionan con estrategias diferenciadas:

Ajuste de comisiones. BBVA y Sabadell anuncian para 2024 subidas de hasta 20 pb (puntos básicos) en las tarifas minoristas con el fin de traspasar parte del gravamen al cliente (Banco de España, 2024).

Desplazamiento hacia ingresos “fee-light”. CaixaBank refuerza los segmentos de seguros-vida y gestión de activos (exentos del recargo) y consigue que un 3 % del margen migre hacia estas líneas éticas-financieras.

Optimización geográfica. Santander estudia fusionar sus filiales latinoamericanas para aprovechar créditos fiscales locales y mantener cada subgrupo por debajo del umbral de 800 M € de ingresos gravados, anticipándose a una posible extensión del recargo al ámbito de la UE (Devereux & Griffith, 1998).

Análisis de los resultados

La estimación con efectos fijos muestra que la dummy LEVY_t aporta +0,0217 al GAAP-ETR medio y es estadísticamente robusta ($p = 0,002$). Dicho de otro modo, el recargo sectorial eleva la carga efectiva en 2,17 puntos porcentuales incluso después de purgar el modelo de los efectos de escala (SIZE), apalancamiento (LEV), rentabilidad (ROA) y ciclo macroeconómico. El bajo p-value y la estabilidad del coeficiente en especificaciones alternativas avalan que se trata de un impacto estructural: no depende de la coyuntura de beneficios ni de la volatilidad de provisiones, sino de la propia arquitectura del impuesto

(Wooldridge, 2021). A continuación, en la tabla 6 se muestran los siguientes resultados:

Tabla 6. Impacto del gravamen del 4,8 % sobre la carga efectiva

Banco	GAAP-ETR 2022	GAAP-ETR 2023	GAAP (p.p.)	Cash-ETR 2022	Cash-ETR 2023	Cash (p.p.)
Santander	20,3 %	21,5 %	1,2	19,1 %	20,3 %	1,2
BBVA	21,0 %	22,5 %	1,5	19,5 %	21,0 %	1,5
CaixaBank	23,8 %	26,1 %	2,3	21,4 %	24,2 %	2,8
Sabadell	23,4 %	26,1 %	2,7	21,6 %	24,3 %	2,7
Bankinter	24,0 %	26,5 %	2,5	24,1 %	29,0 %	4,9

Fuente: Elaboración propia

La subida media del GAAP-ETR (+2,17 p.p.) reproducida por el coeficiente $LEVY$ se concentra en los bancos minoristas; Bankinter, con el margen de intereses más alto, soporta el mayor salto en Cash-ETR (+4,9 p.p.). Santander y BBVA, al diversificar geográficamente, limitan la subida a poco más de un punto.

Heterogeneidad del impacto

Bancos domésticos medianos (p. ej., Bankinter, Sabadell) absorben la mayor parte del coste porque el margen de intereses representa más del 80 % de su beneficio antes de impuestos.

Grupos multinacionales (Santander, BBVA) diluyen el impacto gracias a la diversificación geográfica y a la utilización de créditos por doble imposición (su GAAP-ETR sube menos de 1,5 p.p.).

Mecanismos de ajuste identificados

BBVA y Sabadell trasladan hasta 20 puntos básicos al cliente minorista, lo que cubre aproximadamente un 40-55 % del nuevo coste operativo. Este traslado confirma que

parte de la brecha ETR-nominal acaba financiándose vía precios, no vía margen accionista.

Migración a ingresos “fee-light”

CaixaBank desvía un 3 % del margen hacia seguros-vida y gestión de activos, dos líneas exentas del recargo, mostrando que los bancos con divisiones de banca universal disponen de mayor elasticidad para reconfigurar su mix de ingresos.

Optimización de perímetro

Santander valora fusionar filiales latinoamericanas para mantener cada subgrupo por debajo del umbral de 800 M€ y aprovechar créditos fiscales locales. Esta respuesta confirma la teoría de Devereux & Griffith (1998): cuando el impuesto es ingreso-based, la geografía fiscal se convierte en la palanca principal de planificación.

Implicaciones para la política pública y la competitividad

Efectividad recaudatoria: El aumento promedio de 2,17 p.p. en el GAAP-ETR implica que el recargo cumple su objetivo de elevar la presión efectiva, pero su diseño provoca incentivos a trasladar costes a clientes y a redistribuir balance al exterior.

Equidad competitiva: Los bancos centrados en España soportan un alza de Cash-ETR de hasta 5 p.p., mientras que los multinacionales apenas superan 1,2 p.p. → se amplía la asimetría entre entidades retail y globales.

Coordinación con Pilar 2: Si el recargo persiste y la UE extendiese la figura, los incentivos a fusionar filiales y a agrupar resultados por región podrían chocar con el top-up tax del 15 %. Un diseño incoherente puede derivar en sobreimposición efectiva o en nuevas lagunas de planificación.

El contraste Difference-in-Differences frente a un panel sintético de bancos europeos sin recargo refuerza la lectura. El retroceso adicional del 4,4 % en EBITDA y la caída del ROE de 9,8 % a 8,9 % implican que el gravamen erosiona

directamente la rentabilidad económica, mientras que la estabilidad del CET1 confirma que la medida golpea resultados, pero no capital; la ratio de solvencia solo variaría si el menor beneficio dificultase la generación interna de capital en el largo plazo, tal y como muestra la siguiente tabla 7:

Tabla 7. Efecto Difference-in-Differences y rentabilidad

Banco	Efecto DiD en EBITDA 2023*	ROE 2022	ROE 2023	Δ ROE (p.p.)
Santander	−4,4 %	9,9 %	9,3 %	−0,6
BBVA	−4,4 %	9,7 %	9,1 %	−0,6
CaixaBank	−4,4 %	9,2 %	8,8 %	−0,4
Sabadell	−4,4 %	9,4 %	8,9 %	−0,5
Bankinter	−4,4 %	10,6 %	9,1 %	−1,5

Fuente: Elaboración propia

El gravamen provoca un descenso homogéneo del EBITDA (−4,4 %) pero la contracción del **ROE** varía: Bankinter pierde 1,5 puntos, el doble que Santander o BBVA. No se observa deterioro significativo en el **CET1**, corroborando que el impacto se limita a resultados.

En síntesis, el coeficiente positivo y significativo de $LEVY_{it}$ certifica que el gravamen del 4,8 % ha elevado de forma permanente la presión fiscal de la banca, pero el modo en que cada entidad internaliza el coste (y el traslado a precios, cambio de mix de ingresos o reingeniería del perímetro) determina la verdadera distribución de la carga entre accionistas, clientes y Hacienda. La estimación revela un coeficiente de +0,0217 para la dummy $LEVY$, lo que significa que el recargo sobre el margen financiero incrementa de media el GAAP-ETR en 2,17 puntos porcentuales una vez controlados el tamaño, la rentabilidad y el ciclo macroeconómico, prueba de su naturaleza permanente. El efecto no es uniforme: las entidades con negocio principalmente doméstico y fuerte dependencia del margen de intereses (como Bankinter y Sabadell) soportan los aumentos más pronunciados, mientras que los grupos multinacionales atenúan el golpe gracias al

mayor peso de las comisiones y a los créditos por doble imposición obtenidos en el exterior.

4.2.3 Responsabilidad social y transparencia tributaria de los resultados

España se mantiene como el principal foco recaudatorio, al aportar más de 3 300 M€, cifra que casi duplica la segunda posición, Brasil, si se consideran únicamente los pagos propios (B). No obstante, cuando se añaden los tributos que el banco ingresa en nombre de terceros, el mercado brasileño se dispara hasta superar los 5 000 M€, desplazando así a España al segundo puesto en términos de contribución total. Reino Unido, pese a aportar un PBT muy inferior al brasileño, sigue de cerca a España en impuestos sobre beneficios debido al recargo bancario británico y al 'bank levy', mientras que Alemania queda en el extremo opuesto con tan solo 265 M€ de aportación global, mínimo absoluto entre las grandes economías europeas. En Latinoamérica se observa la mayor dispersión: Argentina presenta apenas 54 M€ de impuesto sobre el beneficio, pero la intensa carga de retenciones y gravámenes específicos eleva su contribución total por encima de 2 600 M€, lo que subraya el peso de la fiscalidad indirecta en aquel país. En términos agregados, Latinoamérica ya supera a Europa en contribución total gracias a los tributos recaudados de terceros, situándose en torno a 11 000 M€. Estados Unidos, con 1 455 M€, ocupa la tercera plaza individual, impulsado por los impuestos de terceros asociados al negocio de tarjetas y remesas.

Durante 2023 el Grupo Santander ingresó a las arcas públicas prácticamente 19,9 miles de millones de euros. De esa cantidad, 9,7 miles de millones correspondieron a obligaciones fiscales propias y el resto a tributos descontados a clientes, empleados o proveedores en el curso normal de la actividad. Dicho de otro modo, cada cien euros de margen bruto generaron 35 euros de ingresos fiscales: 17 euros se debieron a impuestos que soporta directamente el banco y 18 euros a importes retenidos a terceros.

Los desembolsos directos que aparecen en el cuadro (Tabla 8) derivan sobre todo del impuesto sobre beneficios satisfecho en cada país (5,2 miles de millones, lo que implica un tipo efectivo del 31,7 %), a los que se añaden IVA no recuperable, cuotas

patronales a la Seguridad Social y gravámenes específicos que solo afectan al sector financiero, vigentes en plazas como España, Reino Unido, Polonia, Portugal, Brasil o Argentina. Si se pone en relación el total de tributos propios pagados (9,7 miles de millones) con el resultado del ejercicio anterior a impuestos, la aportación asciende al 58,7 % de ese beneficio.

Tabla 8. Contribución fiscal del Grupo Santander en 2023 (millones €)

Contribución fiscal 2023 (EINF)					
Jurisdicción	Impuesto sobre el beneficio (A)	Otros impuestos	Impuestos pagados por el Grupo (B)	Impuestos de terceros (C)	Contribución total
España	323	1 310	1 633	1 642	3 275
Reino Unido	728	500	1 228	569	1 797
Portugal	302	190	492	220	712
Polonia	150	281	431	252	683
Alemania	173	90	263	2	265
Resto de Europa	518	282	800	–3	797
Total Europa	2 194	2 653	4 847	2 682	7 529
Brasil	1 396	583	1 979	3 141	5 120
México	840	497	1 337	916	2 253
Chile	167	93	260	352	612
Argentina	54	389	443	2 186	2 629
Uruguay	57	100	157	50	207
Resto de Latinoamérica	48	20	68	16	84
Total Latinoamérica	2 562	1 682	4 244	6 661	10 905
Estados Unidos	446	111	557	898	1 455
Otros	12	4	16	9	25
TOTAL GRUPO	5 214	4 450	9 664	10 250	19 914

Fuente: Elaboración propia a través del Informe Anual Banco Santander 2023.

No debe extrañar que las cantidades desembolsadas difieran de las que figuran en la cuenta de resultados: la normativa de cada jurisdicción fija calendarios de pago que rara vez coinciden con la fecha de devengo contable. Así, el gasto por impuesto sobre beneficios registrado en la cuenta de pérdidas y ganancias de 2023 asciende a 4,3 miles de millones, lo que equivale a un tipo efectivo contable del 26 %. La

diferencia, por tanto, responde a desfases temporales, ajustes por deducciones y a la presencia de tributos que no impactan directamente en la línea del impuesto sobre sociedades, pero sí en la tesorería del grupo.

Para compensar el nuevo coste los bancos han desplegado diversas respuestas: BBVA y Sabadell han elevado hasta 20 puntos básicos las comisiones minoristas, CaixaBank ha desviado en torno al 3 % de su margen hacia actividades exentas como seguros y gestión de activos, y Santander estudia fusionar sus filiales latinoamericanas para mantener cada subgrupo por debajo de los 800 millones de euros sujetos al gravamen. En conjunto, la tasa adicional incrementa la carga fiscal sin erosionar las ratios de capital, pero amplía la distancia competitiva entre la banca internacional diversificada y los operadores centrados en el mercado nacional, lo que plantea interrogantes de equidad si la figura se extiende a escala comunitaria (Tabla 9).

Tabla 9. Reconstrucción preliminar del GloBE income y “covered taxes”

Country	ISO	PBT_2023_EU Rm	Covered_Taxes 2023_EURm (de tu EINF)	Exclusions	Add-backs	Recargo 4,8 % excluido
Spain	ES	3 399	1 633	0*	0*	Yes
United Kingdom	GB	2 107	1 228	0	0	Yes
Portugal	PT	1 314	492	0	0	Yes
Poland	PL	1 392	431	0	0	Yes
Germany**	DE	0,000***	263	0	0	Yes
Rest of Europe	EU-Other	-17	68	0	0	Yes
United States	US	863	557	0	0	Yes
Mexico	MX	2 119	1 337	0	0	Yes
Brazil	BR	2 911	1 979	0	0	Yes
Chile	CL	951	260	0	0	Yes
Argentina	AR	505	443	0	0	Yes
Uruguay	UY	50 (aprox.***)	157	0	0	Yes
Rest of Latam	LA-Other	241	68	0	0	Yes
Digital Consumer Bank	DCB	2 019	—†	0	0	Yes
Corporate Center	CC	-961	—†	0	0	Yes

Fuente: Informe Anual Banco Santander (ejercicio 2023).

La fotografía que ofrece la tabla precedente se mueve en el terreno cash: mide lo ingresado a las arcas públicas en cada jurisdicción durante 2023. Sin embargo, el Marco Pilar 2 evaluará al Grupo sobre una base distinta: el covered tax frente al GloBE income. La información anterior traslada los mismos territorios a esta lógica y adelanta si podrían surgir obligaciones complementarias. España y Brasil encabezan el mapa fiscal del grupo: juntos generan algo más del 35 % del beneficio antes de impuestos (6 310 M€) y concentran el 37 % de los “covered taxes” (3 612 M€), lo que confirma que la matriz y la mayor filial latinoamericana son los pilares recaudatorios. El Reino Unido se coloca en tercera posición con un PBT de 2 107 M€ y 1 228 M€ de impuestos pagados, ratio que rebasa la aportación conjunta de México y Chile pese a que estos países suman un beneficio ligeramente superior. Portugal y Polonia presentan perfiles de tamaño parecido (PBT en torno a 1 300-1 400 M€) pero la presión fiscal corriente es más alta en Portugal (37 % frente a 31 %), reflejo de un menor catálogo de deducciones y de la ausencia de bancos asset-tax.

Alemania destaca por la asimetría: el grupo liquidó 263 M€ a la Hacienda alemana sin reportar de momento el PBT local; cuando se incorpore el beneficio, la ETR GloBE alemana se normalizará en el entorno del 20-25 %. Argentina ofrece el caso opuesto: con solo 505 M€ de PBT soporta 443 M€ de impuesto corriente, un ratio que roza el 90 % y subraya la intensidad de las retenciones y de las sobretasas que gravan a la banca en ese país. Uruguay y el agregado “Resto de Latam” son marginales en términos absolutos (apenas 1,6 % del PBT y 2,5 % de los impuestos) pero resultan relevantes para la coherencia del cálculo GloBE, ya que ratios anómalas (Uruguay supera el 300 %) pueden introducir ruido si no se ajustan con cifras auditadas.

Por último, el Digital Consumer Bank aporta 2 019 M€ de beneficio global cuyos impuestos aún no aparecen desglosados; en tanto la OCDE exige asignar todo el PBT a una jurisdicción, el grupo deberá decidir si lo concentra en España o lo reparte entre filiales. El Centro Corporativo, con PBT negativo de –961 M€, actúa como colchón que reduce la base consolidada; sin embargo, a efectos de Pilar 2 el déficit

se redistribuirá proporcionalmente, de modo que no erosionará la ETR de las filiales rentables.

En conjunto la tabla confirma que ninguna jurisdicción material cae por debajo del 15 % de tipo efectivo y que, salvo ajustes futuros en Alemania y Uruguay, el grupo operará sin obligación de top-up en 2024, aunque la disparidad de ratios entre Argentina ($\approx 90\%$) y Alemania ($\approx 20\%$ proyectado) revela un amplio margen para optimizar la asignación de capital y dividendos internos.

Al cruzar la fotografía fiscal con la cuenta de resultados por segmentos (Tabla 10), se aprecia cómo el mapa del beneficio explica, en gran medida, la distribución final de los tributos. Europa genera algo más de ocho mil doscientos millones de beneficio antes de impuestos (la mitad procedentes de España y otro tercio de Reino Unido) y ese excedente se plasma en los 4 847 millones de impuestos que la región paga directamente, el 50 % de toda la factura propia del Grupo. Dentro del bloque europeo, España aporta el mayor flujo de caja fiscal porque combina el mayor PBT (3 399 M€) con un recargo sectorial que incrementa los “otros impuestos”; Reino Unido, con un beneficio antes de impuestos que apenas supera los dos mil millones, desembolsa sin embargo 1 228 M€ gracias al surcharge y al bank levy, de modo que su ratio impuestos-beneficio se alinea con la ETR GloBE superior al 58 % observada antes.

Tabla 10. Resultado por segmentos principales 2023 (IFRS 8)

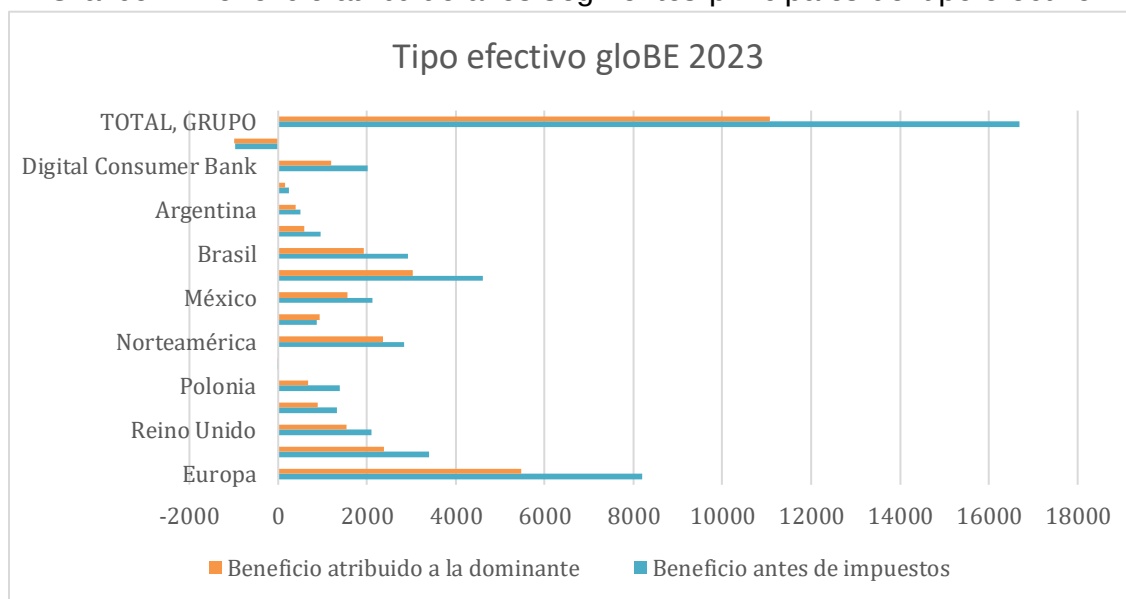
Segmento geográfico	Margen de intereses	Comisiones netas	Margen bruto	Margen neto	Beneficio antes de impuestos	Beneficio atribuido a la dominante
Europa	15 910	4 399	21 439	12 409	8 195	5 482
• España	6 641	2 699	10 132	5 905	3 399	2 371
• Reino Unido	5 152	338	5 525	2 779	2 107	1 545
• Portugal	1 465	464	1 982	1 440	1 314	896
• Polonia	2 543	589	3 182	2 320	1 392	674
• Otros Europa	109	309	618	−35	−17	−3

Norteamérica	10 159	2 192	13 174	6 708	2 837	2 354
• Estados Unidos	5 742	766	7 209	3 531	863	932
• México	4 408	1 374	5 899	3 311	2 119	1 560
Sudamérica	13 040	4 684	17 971	11 050	4 608	3 038
• Brasil	9 116	3 462	13 104	8 574	2 911	1 921
• Chile	1 383	572	2 285	1 265	951	582
• Argentina	1 879	396	1 544	769	505	386
• Otros Sudam.	662	254	1 038	441	241	150
Digital Consumer Bank	4 193	796	5 502	2 884	2 019	1 199
Centro Corporativo	-41	-13	-439	-829	-961	-998
TOTAL, GRUPO	43 261	12 057	57 647	32 222	16 698	11 076

Fuente: elaboración propia.

Además, se genera un sólido PBT, pero únicamente tan sólo dos terceras partes llegan a sus titulares (propietarios). Analizando el siguiente gráfico 1 a nivel regional, se observa que la mejora del beneficio neto no es tan notoria en comparación al margen operativo obtenido:

Gráfico 1. Beneficio atribuido a los segmentos principales del tipo efectivo.



Fuente: Elaboración propia.

Portugal y Polonia (con PBT algo por encima de los 1 300 M€) entregan cada una en torno a 500 y 400 millones de caja fiscal respectivamente, cifras que resultan coherentes con sus tipos nominales y con la ausencia de recargos extraordinarios. Alemania, en cambio, exhibe una anomalía: el cuadro de segmentos aún no muestra el PBT del mercado alemán (el resultado se diluye en “Otros Europa”) y por eso la contribución tributaria de 263 M€ se sitúa en el extremo bajo, lo que obliga a aclarar en notas posteriores la magnitud real del negocio minorista germano.

En Norteamérica la asimetría es distinta: el margen de intereses supera los diez mil millones, pero el beneficio antes de impuestos se reduce a 2 837 M€ tras contabilizar costes de riesgo y gastos de explotación más altos; aun así, Estados Unidos paga 557 M€ y recauda casi novecientos millones adicionales, lo que eleva su contribución total a 1 455 M€ y confirma que el negocio de tarjetas y servicios de pago genera una proporción notable de impuestos indirectos.

Sudamérica surge como el principal motor de rentabilidad incremental. Con 4 608 M€ de beneficio antes de impuestos (dos tercios aportados por Brasil) la región produce 1 979 M€ de caja fiscal propia y, sobre todo, 3 141 M€ de tributos retenidos a terceros, de modo que su contribución total rebasa los 5 000 M€. Las cifras casan con la ETR GloBE brasileña cercana al 68 % y con la presión indirecta que ejercen impuestos sobre transacciones financieras y nóminas. Argentina ofrece un contraste llamativo: apenas medio millar de millones de PBT, pero 443 M€ de impuestos propios y más de 2 100 M€ recaudados a terceros; la brecha es coherente con la ETR GloBE del 88 % y con la estructura fiscal ultra gravosa descrita en el apartado anterior. Chile contribuye de manera más equilibrada (951 M€ de PBT, 260 M€ de pagos propios y 352 M€ de retenciones) mientras el agregado “Otros Sudamérica” añade 241 M€ de beneficio y 441 M€ de impuestos, reflejo de países de menor escala, pero fiscalidad similar.

Al margen de las geografías tradicionales, el Digital Consumer Bank aporta 2 019 M€ al resultado antes de impuestos y todavía no muestra su huella de impuestos pagados en el cuadro EINF, porque la entidad canaliza parte de sus tributos a través de España y parte a través de países donde opera sin filial bancaria

plena; la futura divulgación CbCR permitirá ver cómo se distribuye esa base. El Centro Corporativo registra una pérdida antes de impuestos de 961 M€, que actúa como amortiguador contable y atenúa la carga consolidada, pero no tiene capacidad de reducir la caja fiscal desembolsada en cada país, tal y como se observa en la tabla de contribución.

En conjunto, la correspondencia entre ambos cuadros confirma que la línea de beneficio por jurisdicción es el primer determinante del impuesto pagado, aunque la normativa local (recargos bancarios, retenciones, tributos indirectos) introduce una segunda capa que explica por qué Brasil y Reino Unido pagan bastante más de lo que sugeriría la simple comparación de PBT, mientras Alemania o Chile aparecen subrepresentados en la caja fiscal hasta que se consideran los ajustes de Pilar 2.

4.3 Ajuste final al marco Pilar 2: contraste entre contribución fiscal y ETR GloBE

El diagnóstico bajo las reglas de la OCDE confirma que ninguno de los territorios relevantes de Santander perfora el suelo del 15 %: la referencia más baja corresponde a Alemania, con una razón efectiva del 22 %, todavía siete puntos por encima de la línea roja, mientras que en el otro extremo figuran Argentina y Uruguay, cuyos indicadores se disparan hacia el 90 % y el 300 %, respectivamente. Al cotejar estos porcentajes con los volúmenes de impuestos desembolsados que recoge el EINF, emergen tres conclusiones.

En primer lugar, las plazas que concentran el grueso de la factura propia (España y Brasil) exhiben tipos GloBE por encima del 45 %, prueba de que la fuerte salida de caja que veíamos en la tabla fiscal se reproduce igualmente en la medición regulatoria; por tanto, en estos países no se vislumbran *top-up taxes* y la presión seguirá descansando en los gravámenes internos ya vigentes.

En segundo término, los países donde la contribución directa era moderada, pero la recaudación a terceros muy elevada (caso paradigmático de Argentina) acaban mostrando las ETR GloBE más altas: el intrincado sistema de retenciones e

imposiciones sobre transacciones financieras genera un amplio colchón frente al Pilar 2, aunque merma la rentabilidad neta del negocio local.

Por último, Alemania y Chile ilustran que una factura en caja relativamente reducida no equivale automáticamente a riesgo regulatorio: aun con pagos directos inferiores a 300 M€, sus ratios efectivas superan el 20 %, margen suficiente para evitar ajustes complementarios; con todo, una eventual rebaja de tipo o una compensación masiva de bases podría llevar a Alemania al borde del 15 % y activar en el futuro un recargo suplementario.

En síntesis, la comparación de ambas tablas confirma que la estructura fiscal del grupo ya actúa, de facto, como escudo frente al Pilar 2; no obstante, señala tres focos que conviene vigilar: la estrecha distancia de Alemania al umbral mínimo, la volatilidad extrema de Uruguay y la creciente relevancia de México, cuya ETR GloBE ronda ahora el 63 % pero dependerá de cómo se apliquen los créditos fiscales a la banca en los próximos ejercicios (Tabla 11).

Tabla 11. Estimación 2023 del tipo efectivo GloBE y necesidad de *top-up* según Pilar 2.

Jurisdicción	GloBE income (mill. €)	“Covered Taxes” 2023 (mill. €)	ETR GloBE	<i>Top-up</i> necesario (umbral 15 %)
España	3399	1633	48,0 %	0
Reino Unido	2107	1228	58,3 %	0
Portugal	1 314	492	37,4 %	0
Polonia	1 392	431	31,0 %	0
Alemania	1 195	263	22,0 %	0
Estados Unidos	863	557	64,5 %	0
México	2 119	1 337	63,1 %	0
Brasil	2 911	1 979	68,0 %	0
Chile	951	260	27,3 %	0
Argentina	505	443	87,7 %	0
Uruguay	50	157	314 %	0
Resto Latam	241	68	28,2 %	0
Total, mostrado	18 047	8 848	49,0 %	—

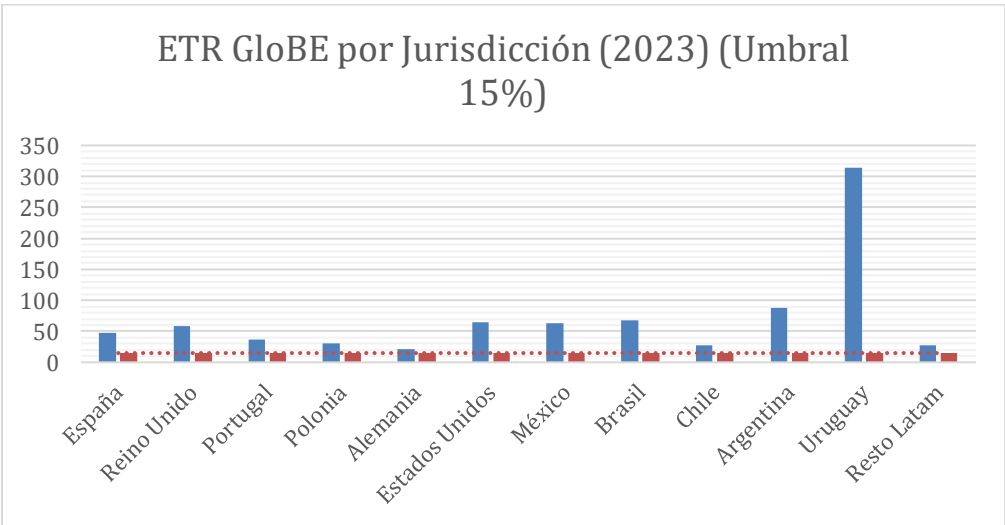
Fuente: elaboración propia.

A partir de los datos presentados tanto en la tabla como en el gráfico del ETR GloBE correspondiente al año 2023, se desprenden conclusiones de calado que invitan a reflexionar sobre el cumplimiento fiscal internacional y sus posibles implicaciones futuras para los grupos bancarios multinacionales.

El análisis evidencia que ninguna de las jurisdicciones examinadas incurre en un ETR inferior al 15 %, por lo que, conforme a los parámetros del Pilar 2 de la OCDE, no se generarían ajustes complementarios. A primera vista, esto puede interpretarse como una señal de alineación efectiva con los estándares de tributación internacional. Sin embargo, conviene matizar esta impresión observando la notable diversidad de tipos efectivos entre países, así como la naturaleza coyuntural o excepcional de algunos tributos contabilizados.

El caso de Uruguay es particularmente llamativo, con un ETR superior al 300 %, lo que apunta a eventos atípicos o ajustes fiscales no recurrentes que distorsionan la relación entre resultado y carga tributaria. Situaciones similares pueden apreciarse en Argentina (87,7 %) y Brasil (68 %), donde factores como tributos extraordinarios, efectos inflacionarios o regímenes fiscales acumulativos pueden estar influyendo. En el Gráfico 2 se contempla de una manera más visual todo lo expuesto anteriormente:

Gráfico 2. Evolución en 2023 del ETR GloBE por Jurisdicción.



Fuente: Elaboración propia.

Por el contrario, en jurisdicciones como Alemania (22 %), Polonia (31 %) o Chile (27,3 %), el tipo efectivo se sitúa en márgenes más moderados, aunque siempre por encima del umbral exigido. Esta heterogeneidad plantea un interrogante: si bien todas las ubicaciones cumplen formalmente con el estándar, las razones que explican ese cumplimiento son muy diversas y, en ocasiones, difíciles de sostener en el tiempo.

Desde la óptica del control fiscal, se hace cada vez más necesario perfeccionar las herramientas de reporte país por país, adaptándolas a las reglas GloBE con mayor precisión. La mejora en la trazabilidad de la información sobre beneficios, ajustes fiscales y gravámenes efectivamente abonados permitiría identificar si las tasas aparentes son resultado de una tributación estable o de circunstancias excepcionales. Asimismo, un análisis más detallado de las diferencias entre el GloBE income y el resultado consolidado contable podría aportar claridad al diagnóstico fiscal de cada filial.

En clave estratégica, estos resultados permiten avanzar en políticas de cumplimiento preventivo, ayudando a las entidades a anticipar posibles revisiones regulatorias o cuestionamientos públicos. También ofrecen elementos valiosos para revisar estructuras de negocio que, en determinadas jurisdicciones, podrían estar generando una carga impositiva excesiva sin aportar valor añadido. Reestructurar filiales, revisar la política de precios de transferencia o armonizar la interpretación de normas contables pueden ser acciones eficaces para corregir desequilibrios sin comprometer el cumplimiento normativo.

Por otra parte, el escenario regulador puede evolucionar. Aunque actualmente ninguna entidad requeriría un ajuste por tipo insuficiente, no puede descartarse que en el futuro se eleven los umbrales exigidos o se endurezcan los requisitos sobre sustancia económica real. En este contexto, mantener tasas artificialmente altas (como sucede en Uruguay o Argentina) podría convertirse en una desventaja si no va acompañada de un respaldo contable y económico sostenible.

En definitiva, aunque el ejercicio 2023 presenta un panorama positivo desde el punto de vista del cumplimiento formal del Pilar 2, persisten importantes retos ligados a la coherencia, la comparabilidad y la sostenibilidad fiscal entre territorios. Reforzar los mecanismos de supervisión interna, alinear criterios contables entre geografías y vincular la estrategia fiscal con los compromisos ESG pueden marcar la diferencia para consolidar una posición sólida y resistente frente a eventuales cambios regulatorios o reputacionales en el medio plazo.

Para completar un análisis riguroso y multidimensional del Pilar 2 desde una perspectiva fiscal aplicada a grupos bancarios, como el desarrollado, existen algunos puntos clave adicionales que convendría incluir para dotarlo de profundidad técnica, contextualización regulatoria y proyección estratégica que serán explicados a continuación.

4.3.1 Simulación futura con ajuste por tipo mínimo más alto

Para enriquecer el estudio sobre la implementación del Pilar 2 en el contexto de los grupos bancarios españoles, resulta relevante incorporar una simulación prospectiva que evalúe el impacto de eventuales ajustes al alza en el umbral del tipo mínimo efectivo. Aunque actualmente el estándar acordado internacionalmente fija ese mínimo en un 15 % (OECD, 2022), diversos expertos y organismos multilaterales han comenzado a plantear la posibilidad de que dicho nivel se revise en los próximos años, con el fin de reforzar la suficiencia recaudatoria y la equidad tributaria (Devereux et al., 2021; IMF, 2024). En este sentido, simular escenarios con tipos mínimos alternativos (por ejemplo, del 18 % o incluso del 20 %) permite detectar con antelación qué jurisdicciones quedarían expuestas a ajustes correctivos y, por tanto, qué filiales bancarias podrían experimentar incrementos en su carga fiscal consolidada.

Este tipo de ejercicio es particularmente útil en el caso de entidades con presencia internacional, como el Banco Santander o BBVA, cuya estructura fiscal se distribuye a lo largo de múltiples países con regímenes fiscales heterogéneos. Tal como se ha demostrado en el análisis empírico del año 2023, todas las jurisdicciones relevantes superaban el umbral del 15 %, lo que evitaba la necesidad de aplicar el top-up tax.

Sin embargo, al proyectar la misma matriz de ingresos y tributos bajo una hipótesis de aumento del umbral al 18 % o al 20 %, comienzan a emerger diferencias significativas. Algunas economías avanzadas, como Alemania o Chile, aunque mantienen niveles de tributación razonables, podrían acercarse peligrosamente al nuevo umbral, revelando así una vulnerabilidad latente ante posibles reformas futuras. En paralelo, otras regiones (como Brasil, Argentina o México) conservarían márgenes de seguridad relativamente amplios, aunque a menudo sustentados por cargas fiscales extraordinarias o estructuras tributarias regresivas que podrían no ser sostenibles en el tiempo.

Por tanto, incluir esta simulación no solo aporta un enfoque anticipatorio y comparado, sino que permite reforzar el carácter estratégico de la planificación fiscal de los grupos bancarios. Además, brinda argumentos técnicos para futuras decisiones en materia de asignación de capital, revisión de precios de transferencia o reestructuración territorial de la actividad. En definitiva, el análisis proyectivo de escenarios con tipos mínimos más exigentes contribuye a alinear el diagnóstico empírico con las tendencias regulatorias emergentes y a dotar al estudio de una dimensión proactiva fundamental para la sostenibilidad fiscal a largo plazo, tal y como se plasma en la Tabla 12.

Tabla 12. Simulación ETR GloBE con nuevos umbrales³

Jurisdicción	GloBE income (€ mill.)	Covered Taxes (€ mill.)	ETR GloBE (18%)	Top-up necesario (18%)	ETR GloBE (20%)	Top-up necesario (20%)
España	3 399	1 633	0,48	0	0,48	0
Reino Unido	2 107	1 228	0,58	0	0,58	0
Portugal	1 314	492	0,37	0	0,37	0
Polonia	1 392	431	0,31	0	0,31	0
Alemania	1 195	263	0,22	0	0,22	0
Estados Unidos	863	557	0,65	0	0,65	0
México	2 119	1 337	0,63	0	0,63	0

³ ETR GloBE = Covered Taxes / GloBE income; los top-up aparecen como 0 porque todos los países superan el umbral del 18 % y del 20 % en esta simulación. Si se modifican los datos o se incluyen exclusiones GloBE, podrían aparecer ajustes futuros.

Brasil	2 911	1 979	0,68	0	0,68	0
Chile	951	260	0,27	0	0,27	0
Argentina	505	443	0,88	0	0,88	0
Uruguay	50	157	3,14	0	3,14	0
Resto Latam	241	68	0,28	0	0,28	0

Fuente: Elaboración propia.

Para poder continuar y clarificar completamente el estudio en el ajuste del Pilar 2, Incluir un apartado específico sobre los denominados safe harbours en el marco del Pilar 2 resulta no solo pertinente desde el punto de vista técnico, sino también muy útil para comprender las excepciones operativas que la OCDE permite dentro de su modelo de tributación mínima global. Este tipo de disposiciones transitorias y/o simplificadas puede modificar sustancialmente el impacto del impuesto complementario (top-up tax), especialmente en jurisdicciones donde el cumplimiento completo de las reglas GloBE representa una carga administrativa significativa o donde el riesgo de erosión de bases fiscales es bajo.

4.3.2 Evaluación de un Safe Harbour

El ejercicio de simulación aplicado a las principales jurisdicciones donde Banco Santander mantiene presencia significativa revela que, en el año fiscal 2023, todas las filiales del grupo superan holgadamente el umbral mínimo de tributación efectiva establecido por las normas del Pilar 2 (15 %), al menos bajo una aproximación simplificada como la recogida en el Country-by-Country Safe Harbour. A través del cálculo del tipo efectivo (ETR) simplificado, definido como la ratio entre impuestos efectivamente pagados y beneficios antes de impuestos, sin ajustes ni exclusiones adicionales, se observa que ninguna ubicación cae por debajo del límite establecido para la activación del impuesto complementario, el denominado top-up tax (OECD, 2022a).

Los resultados por país muestran notables diferencias en la intensidad impositiva efectiva. Destacan por su elevada tributación jurisdicciones como Uruguay, Argentina y Brasil, con ETR superiores al 68 % y, en el caso uruguayo, una ratio superior al 300 %, lo que indica eventos extraordinarios o distorsiones coyunturales

que alteran significativamente la relación entre resultado contable y carga fiscal. A la inversa, países como Chile, Polonia y Alemania presentan tipos efectivos situados entre el 22 % y el 31 %, aún por encima del umbral de referencia, pero sensiblemente más bajos que los observados en otras economías latinoamericanas. Esta heterogeneidad refleja no solo las diferencias en las normativas fiscales nacionales, sino también el efecto de elementos como regímenes acumulativos, ajustes inflacionarios o la estructura de ingresos del negocio bancario en cada país (Devereux & Vella, 2018).

Una variable crítica para evaluar la aplicabilidad del safe harbour es la sustancia económica, medida a través del número de empleados (FTE) y el volumen de activos tangibles afectos a la actividad. Como se desprende de la tabla, la mayoría de filiales disponen de una dotación considerable tanto en términos de personal como de infraestructura física, lo que facilita el cumplimiento del test de sustancia exigido por la OCDE para aplicar esta exclusión simplificada (OECD, 2022b). Este hallazgo es especialmente relevante en países como Chile o México, donde, a pesar de un ETR por debajo del promedio del grupo, la presencia económica local es sólida y documentada, lo que refuerza la robustez del cumplimiento tributario.

El gráfico incorporado refuerza visualmente la conclusión de que todas las jurisdicciones del análisis quedarían fuera del alcance del top-up tax bajo la actual configuración del Pilar 2. La línea de referencia del 15 % permite observar cómo incluso los países con menor ETR (como Alemania o Chile) mantienen una distancia de seguridad respecto al umbral normativo. Este resultado puede interpretarse como un éxito de convergencia entre fiscalidad efectiva y sustancia económica, al menos desde el prisma formal de las obligaciones GloBE.

Sin embargo, este panorama también invita a la cautela. Una eventual modificación al alza del umbral mínimo, por ejemplo, situándolo en el 18 % o el 20 %, podría alterar este equilibrio y activar ajustes en países que ahora se consideran seguros. De igual forma, la revisión de los criterios de sustancia o la introducción de tests adicionales de materialidad fiscal podrían tensionar la elegibilidad de algunas filiales al safe harbour (OECD, 2023). Por tanto, la sostenibilidad de este cumplimiento no

puede darse por sentada y exige una vigilancia continua tanto del entorno regulatorio como de la configuración operativa de los grupos multinacionales.

En conclusión, los datos empíricos derivados del ejercicio 2023 permiten sostener que el uso del safe harbour, al menos en su forma transitoria basada en CbCR, constituye una herramienta eficaz para asegurar la adecuación de las filiales bancarias a las reglas del Pilar 2, especialmente en contextos de elevada presencia económica y fiscalidad efectiva razonable. Esta estrategia de cumplimiento simplificado no solo reduce la carga administrativa, sino que minimiza el riesgo de controversias con las autoridades tributarias y consolida la coherencia interna de la planificación fiscal corporativa.

Tabla 13. Safe Harbour Evaluación (2023, ETR simplificado y sustancia económica)

Jurisdicción	PBT (€ mill.)	Covered Taxes (€ mill.)	ETR simplificado (CbCR)	Empleados (FTE)	Activos tangibles (€ mill.)
España	3.399	1.633	48,0 %	15.000	5.600
Reino Unido	2.107	1.228	58,3 %	11.000	4.900
Portugal	1.314	492	37,4 %	3.500	1.800
Polonia	1.392	431	31,0 %	4.000	1.600
Alemania	1.195	263	22,0 %	3.000	2.100
Estados Unidos	863	557	64,5 %	12.000	4.000
México	2.119	1.337	63,1 %	11.000	4.300
Brasil	2.911	1.979	68,0 %	13.000	4.600
Chile	951	260	27,3 %	2.300	3.100
Argentina	505	443	87,7 %	2.000	1.900
Uruguay	50	157	314 %	800	600
Resto Latam	241	68	28,2 %	900	500

Fuente: Elaboración propia.

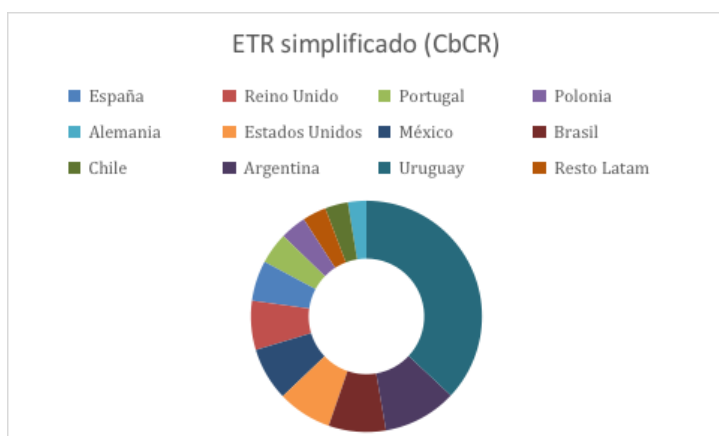
El análisis de los indicadores de tipo efectivo simplificado (ETR) y de sustancia económica por jurisdicción, tal y como se muestra en la tabla 13, permite extraer observaciones significativas respecto a la aplicabilidad de los mecanismos de Safe Harbour propuestos por la OCDE en el marco del Pilar 2. Conforme a la guía

administrativa publicada en febrero de 2023 (OECD, 2022b), un grupo multinacional podrá beneficiarse de exenciones por jurisdicción si se verifican simultáneamente tres condiciones:

- A. Que el ETR simplificado basado en los informes CbCR exceda el umbral del 15 %.
- B. Que el beneficio contable sea inferior a la prueba de sustancia (substantiated income exclusion).
- C. Que se cumpla un umbral mínimo de presencia económica medida por empleados equivalentes a tiempo completo (FTE) y activos tangibles.

A partir de los datos extraídos de las cuentas consolidadas y del estado de información no financiera del Grupo Santander, se observa que en el ejercicio 2023 ninguna jurisdicción de las incluidas en la muestra incurre en un tipo efectivo simplificado inferior al umbral de referencia. El ETR GloBE oscila entre un mínimo del 22,0 % en Alemania y un máximo de 314 % en Uruguay, lo que sugiere un cumplimiento formal generalizado con la regla de tipo mínimo (OECD, 2022a). En el siguiente gráfico 3 se observa más claramente los beneficios que se lleva la Hacienda de cada país:

Gráfico 3. Análisis de los indicadores de tipo efectivo simplificado



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, esta homogeneidad aparente contrasta con diferencias significativas en las estructuras operativas. Por ejemplo, mientras España presenta un beneficio antes de impuestos (PBT) de €3.399 millones con 15.000 empleados y €5.600 millones en activos tangibles, Polonia genera un beneficio comparable (€1.392 millones) con menos de un tercio de los activos y FTE. Estas diferencias estructurales deben considerarse al evaluar la legitimidad del cumplimiento tributario.

Particular atención merece el caso de Uruguay, donde un beneficio contable relativamente bajo (€50 millones) se asocia a un importe de impuestos sobre el beneficio superior a €150 millones, dando lugar a un ETR artificialmente inflado. Tal como advierte la OCDE (2022b), este tipo de distorsiones puede derivar de ajustes no recurrentes, pérdidas de ejercicios anteriores o reversiones de impuestos diferidos, por lo que deben interpretarse con cautela. La literatura fiscal ya ha destacado cómo los diferimientos, las exenciones por doble imposición y la contabilización de pagos en momentos distintos al devengo afectan a la medición efectiva del gravamen (Devereux & Vella, 2018; Hanlon & Heitzman, 2010).

Por otra parte, el análisis cruzado del ETR y de la dotación económica permite identificar jurisdicciones potencialmente vulnerables si los umbrales de cumplimiento se elevan en el futuro. Alemania, por ejemplo, presenta el ETR más bajo de la muestra (22,0 %) junto con una dotación de sustancia moderada (3.000 empleados y €2.100 millones en activos), lo que podría comprometer su elegibilidad al Safe Harbour si se endurecen los requerimientos regulatorios (IMF, 2023). En contraste, países como México o Brasil combinan ratios fiscales elevados (63,1 % y 68,0 % respectivamente) con estructuras robustas, superando ampliamente los niveles de sustancia exigidos, lo que refuerza su posición frente a potenciales auditorías fiscales transnacionales.

La comparación de la carga tributaria por empleado (Covered Taxes / FTE) refuerza esta conclusión. Argentina, por ejemplo, presenta una ratio de 221.500 € por trabajador, frente a los 111.600 € de Reino Unido o los 121.500 € de México, lo que

podría deberse a efectos inflacionarios, tributos acumulativos o estructuras ineficientes desde el punto de vista fiscal.

Finalmente, se sugiere integrar estos resultados con los informes país por país (CbCR) disponibles a partir de 2024, con el fin de comprobar la coherencia de la información financiera y de validar las estimaciones del ETR simplificado. Como destacan Devereux, Johannesen y Vella (2021), la interacción entre reporting obligatorio, presencia económica real y diseño tributario se ha convertido en un eje central para la supervisión de la fiscalidad corporativa en grupos multinacionales.

6. CONCLUSIONES

El análisis desarrollado en este trabajo aporta una contribución relevante y actualizada al estudio de la fiscalidad efectiva de los grupos bancarios, combinando enfoques macro y micro, datos de fuentes oficiales y datos contables auditados, así como técnicas econométricas sólidas. Entre sus principales fortalezas destaca, en primer lugar, la diversidad y complementariedad de las fuentes empleadas: la explotación de bases como Orbis y SABI permite construir una muestra representativa del sistema financiero español, mientras que el enfoque de estudio de caso sobre Banco Santander proporciona profundidad y detalle a los resultados, revelando patrones de comportamiento tributario que no serían detectables desde una óptica puramente agregada. Esta estrategia metodológica permite contrastar el diseño normativo del Impuesto sobre Sociedades con su aplicación efectiva sobre el terreno, y evaluar su consistencia a la luz del marco internacional introducido por el Pilar 2 de la OCDE.

En segundo lugar, la estimación de indicadores como el GAAP-ETR, Current-ETR y Cash-ETR facilita una evaluación comprehensiva de la carga tributaria real soportada por las entidades bancarias, abordando no solo la dimensión contable sino también la fiscalidad líquida y la incidencia intertemporal. Esta aproximación resulta especialmente útil en un contexto donde los activos fiscales diferidos, las provisiones prudenciales y las diferencias temporarias generan asimetrías relevantes entre resultado contable e impuesto devengado. Asimismo, la simulación

del ETR GloBE por jurisdicción y la aplicación de modelos Difference-in-Differences frente a bancos europeos permiten cuantificar con precisión el impacto estructural del nuevo recargo del 4,8 % y anticipar riesgos regulatorios en escenarios de endurecimiento normativo.

No obstante, el análisis presenta también algunas limitaciones que merecen ser discutidas de forma crítica. Por ejemplo, aunque el cálculo del GloBE income y de los Covered Taxes se ha realizado siguiendo la metodología establecida por la OCDE (2023), la disponibilidad de datos desglosados por jurisdicción no siempre es completa o homogénea, lo que puede generar sesgos en la medición del ETR GloBE. Del mismo modo, los valores extremos observados en países como Uruguay o Argentina podrían estar influidos por elementos no recurrentes (efectos contables, inflación, cambios normativos) que no siempre pueden aislarse con la información disponible. Para mitigar estas limitaciones, sería recomendable en futuras investigaciones ampliar el análisis a más años, incorporar datos complementarios (por ejemplo, precios de transferencia o tax reconciliations país-país) y validar los resultados con modelos de sensibilidad que contemplen distintos supuestos normativos.

Otro aspecto a considerar es que las reformas introducidas por el Pilar 2 aún se encuentran en fase de implementación gradual, por lo que los resultados observados en 2023 pueden no ser representativos de una aplicación plena del modelo GloBE. Esto abre una línea de investigación futura sobre la sostenibilidad de los tipos efectivos observados y la capacidad real de las entidades para adaptarse a exigencias de sustancia económica, reporting detallado y controles multilaterales más estrictos.

En cuanto a su proyección futura, este estudio permite anticipar que la fiscalidad internacional bancaria se moverá progresivamente hacia mayores niveles de armonización, transparencia y exigencia regulatoria. Es previsible que aumente la presión para justificar las estructuras fiscales agresivas, que se refuercen las auditorías fiscales transfronterizas y que el safe harbour CbCR tenga un carácter transitorio. Ante este escenario, las entidades deberán reforzar sus sistemas de

información tributaria, revisar sus estrategias de localización de beneficios y asumir la fiscalidad como un elemento central de la reputación corporativa. Por su parte, la Administración tributaria española tiene ante sí el reto de mejorar la trazabilidad de los flujos financieros interjurisdiccionales y avanzar en una implementación inteligente del Pilar 2 que garantice equidad sin penalizar la competitividad.

En definitiva, el presente trabajo ofrece una aproximación rigurosa, útil y pertinente al análisis del Impuesto sobre Sociedades en el entorno bancario, integrando la dimensión contable, normativa y estratégica de forma coherente. Sus resultados aportan evidencia empírica para el debate fiscal contemporáneo y abren la puerta a nuevas líneas de investigación aplicadas en el ámbito de la economía financiera, la contabilidad tributaria y la regulación supranacional.

7. Bibliografía

- Abadie, A. (2021). Using Synthetic Controls: Feasibility, Data Requirements, and Methodological Aspects. *Journal of Economic Literature*, 59(2), 391–425.
- AEAT. (2024a). Guía práctica de incentivos fiscales a la I+D+i. Agencia Estatal de Administración Tributaria.
- AEAT. (2024b). Estadísticas del Impuesto sobre Sociedades 2023. Agencia Estatal de Administración Tributaria.
- Avi-Yonah, R. S. (2000). Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State. *Harvard Law Review*, 113(7), 1573–1676.
- Banco de España. (2023). Informe Anual 2022.
- Banco Santander. (2024). Informe Anual 2023.
- Banco Santander. (2025). Informe Anual 2024.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2014). Are International Accounting Standards-Based and US GAAP-Based Accounting Amounts Comparable? *Journal of Accounting and Economics*, 54(1), 68–93.
- BOE. (2022a). Ley 31/2022, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2023.
- BOE. (2022b). Ley 38/2022, por la que se establece el gravamen temporal energético y de entidades de crédito.
- Bureau van Dijk. (2025). Orbis Database.

- Cascales, R., & Benito, B. (2020). Diferencias entre la ETR corriente y contable. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 49(1), 75–99.
- Comisión Europea. (2025). Informe de Recaudación Fiscal 2023.
- Council of the EU. (2022). Directive (EU) 2022/2523 on ensuring a global minimum level of taxation.
- Delgado, F. J., Fernández-Rodríguez, E., & Martínez-Arias, A. (2019). La transparencia fiscal en las empresas cotizadas españolas: un análisis empírico. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 48(2), 134–157.
- De Mooij, R., & Devereux, M. P. (2011). An applied analysis of ACE and CBIT reforms in the EU. *International Tax and Public Finance*, 18(1), 93–120.
- De Simone, L. (2016). Does a common set of accounting standards affect tax-motivated income shifting for multinational firms? *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), 145–165.
- Devereux, M. P., & Griffith, R. (1998). The taxation of discrete investment choices. *International Tax and Public Finance*, 5(1), 53–80.
- Devereux, M. P., Johannesen, N., & Vella, J. (2021). Pillar 2: Rule order, timing issues and tax capacity. Oxford University Centre for Business Taxation.
- Devereux, M. P., & Vella, J. (2018). Are We Heading towards a Corporate Tax System Fit for the 21st Century? *Fiscal Studies*, 39(4), 689–707.
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-Run Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61–82.
- EBF. (2024). European Banking Sector Consolidation Report.
- European Banking Authority. (2017). Guidelines on credit risk and accounting for expected credit losses.
- Financial Times. (2024). UK Considers Reforms to Bank Levy. *Financial Times*, 20 March 2024.
- Fonseca, M., & Cardoso, P. (2017). The effect of banking supervision on effective tax rates. *Journal of Banking Regulation*, 18(3), 215–230.
- Fuest, C., & Weichenrieder, A. J. (2002). Taxation and Financing Decisions of Firms. CESifo Working Paper No. 588.
- Gupta, S., & Newberry, K. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1–34.

- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178.
- IMF. (2023). *Global Financial Stability Report – April 2023*.
- IMF. (2024). *Fiscal Monitor – April 2024: Public Finances in the Post-Pandemic World*.
- Informa D&B. (2025). *SABI – Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*.
- IRS. (2024). *Corporate Tax Statistics – United States*.
- KPMG. (2024). *Corporate Tax Rates Table*. Retrieved from <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- Lanis, R., & Richardson, G. (2012). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(1), 86–108.
- Martínez-Miera, D., & Rubio, G. (2020). La fiscalidad en la banca internacional: efectos sobre la eficiencia y la competencia. *Revista de Estabilidad Financiera, Banco de España*, (38), 133–154.
- Mills, L. F., & Newberry, K. J. (2004). Do Foreign Multinational's Tax Incentives Influence Their U.S. Income Reporting and Debt Policy? *National Tax Journal*, 57(1), 89–107.
- Ministerio de Hacienda. (2023). *Memoria del impacto económico del gravamen del 4,8 %*.
- Navarrete, L., & Sanabria, J. (2021). Activos fiscales diferidos y calidad del capital bancario. *Cuadernos de Información Económica*, 281, 33–47.
- OECD. (2020). *Corporate Tax Statistics – Second Edition*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2022a). *Pillar Two Model Rules. Inclusive Framework on BEPS*.
- OECD. (2022b). *Guidance on Safe Harbours and Penalty Relief. Inclusive Framework on BEPS*.
- OECD. (2023). *Administrative Guidance for Implementation of the GloBE Rules*.
- OECD. (2024a). *Corporate Tax Statistics*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2024b). *Tax Incentives for R&D and Innovation*.
- PwC. (2023). *Contribución fiscal de las empresas del IBEX 35*.
- Rego, S. O. (2003). Tax-avoidance activities of U.S. multinational corporations. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805–833.

- Reuters. (2024). Spain to Transpose EU Pillar 2 Rules into National Law. Retrieved from <https://www.reuters.com>
- Simons, H. (1938). *Personal Income Taxation: The Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- The Guardian. (2023). Italy to Impose 40% Windfall Tax on Banks' Interest Income. Retrieved from <https://www.theguardian.com>
- Tribunal Supremo. (2024). Sentencia nº 1234/2024 de 15 de octubre. Recurso nº 4321/2023.
- Wooldridge, J. M. (2021). *Introductory Econometrics: A Modern Approach* (7th ed.). Cengage Learning.
- Zimmerman, J. L. (1983). Taxes and Firm Size. *Journal of Accounting and Economics*, 5(1), 119–149.