



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección de
Empresas**

La empresa en la economía sumergida

Presentado por:

Adrián San Juan de la Fuente

Tutelado por:

José Miguel Rodríguez Fernández

Valladolid, 15 de Julio de 2019

RESUMEN

Este trabajo se centra en conocer y cuantificar la economía sumergida en España y Europa. Para ello, se ha realizado a través de su concepto y sus determinantes, las consecuencias, los efectos y los métodos de cuantificación. Además, se han abordado las razones fiscales y financieras que tanto individuos como empresas practican. Todo ello ha sido apoyado mediante datos de los niveles de economía sumergida que existen en los diferentes territorios. España se encuentra por encima de los niveles medios de economía sumergida respecto de Europa. Los sectores donde más abundan este tipo de prácticas son la hostelería, la construcción y el pequeño comercio, además de ser los países con menor carga fiscal los más afectados por este problema.

Palabras Clave: economía sumergida, evasión fiscal, blanqueo de capitales.

Clasificación JEL: 017, N14, H26.

ABSTRACT

This paper is focused on the evaluation and quantification of shadow economy in Spain and Europe. This goal has been carried through the definition of its concept, determinants, consequences, effects and methods of quantification. In addition, the fiscal and financial reasons practiced by both individuals and companies have been addressed. All of this has been supported by data about the levels of shadow economy that exists in different territories. Spain is situated above the average of shadow economy in Europe. The sectors at which this type of practices are common are hostelry, construction and small businesses, being countries with lowest tax burden the most affected by this problem.

Keywords: shadow economy, fiscal evasion, money laundering.

JEL Classification: 017, N14, H26.

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
1. LA ECONOMÍA SUMERGIDA	5
1.1. Concepto y determinantes	5
1.2. Consecuencias y efectos	9
1.3. Métodos de cuantificación	11
1.3.1. Métodos directos	11
1.3.2. Métodos indirectos	13
2. RAZONES FISCALES Y FINANCIERAS EN LA ECONOMÍA SUMERGIDA	18
2.1. La evasión fiscal	18
2.2. El blanqueo de capitales	22
2.3. Los paraísos fiscales	27
3. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA ECONOMÍA SUMERGIDA	33
CONCLUSIONES	46
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48

INTRODUCCIÓN

La economía sumergida tiene gran importancia en nuestros días ya que se encuentra en la mayor parte de los países, por no decir en su totalidad, ya sean países desarrollados o subdesarrollados. Los Estados se encuentran en un momento donde están intentando reducir progresivamente la aplicación de dichas prácticas, aunque con serios problemas, ya que es un mundo muy complejo.

La ocultación de dichas prácticas, el conocimiento de las personas que lo realizan, los ingresos que se ven reducidos para el Estado y su posible crecimiento, hace difícil su cuantificación, afectando de lleno a la fiscalidad y la economía. Además de la problemática que tiene a la hora de entender el concepto de economía sumergida.

A este problema también se le une la difícil cuantificación en las diferentes actividades, el inconveniente de búsqueda de información que sea del todo fiable y la creciente utilización de medios electrónicos en las transferencias de dinero. Además el flujo de dinero ilegal se convierte en legal debido a su lavado y muchas veces resulta muy complicado diferenciar entre la llamada economía sumergida y la economía regular.

Este trabajo se centra en un único objetivo, cuantificar y conocer acerca de la economía sumergida haciendo referencia a sus causas, efectos, métodos de estimación y posibles razones por las que existe, además de contrastar datos sobre ello.

La metodología utilizada para la realización de este trabajo se ha basado en la recogida sistemática de información sobre la economía sumergida, así como de informes y otras fuentes a las que he tenido acceso, siendo en este caso fuentes secundarias.

Tras analizar la literatura encontrada sobre la economía sumergida, he procedido a buscar información sobre la misma realizando una introducción y hablando del

concepto, consecuencias y efectos y métodos de cuantificación. A continuación, he hablado sobre las razones para adentrarse en la economía sumergida, a través de la evasión fiscal, el blanqueo de capitales y los paraísos fiscales. Por último me he apoyado en datos existentes para cuantificar la economía sumergida.

Tras la elaboración del grueso del trabajo, he realizado las conclusiones pertinentes a través de la información encontrada, con sus referencias bibliográficas incluidas.

1. LA ECONOMÍA SUMERGIDA.

La economía sumergida tiene diferentes nombres según Velasco (2013), con lo que nos podremos referir a ella como economía oculta, irregular o informal, viendo un gran problema a la hora de acotar su significado. El hallazgo de una definición concreta y precisa al problema ha existido desde hace años, por ello han sido muchas las personas que han intentado dar una definición que se adecue.

Cuando hablamos de economía sumergida, nos referimos a la economía informal o irregular propiamente dicha. En otros países como Francia o Inglaterra, cuando hablan de economía sumergida se refieren a la economía que engloba tanto la economía informal como la economía ilegal (tráfico de drogas, prostitución, crimen organizado). Al tratar un tema relacionado con el mundo de la empresa, la economía ilegal quedaría fuera de ser tratada, por lo que llamaremos a la economía informal, economía sumergida, como se conoce en España.

Basándonos en Velasco (2013), las actividades que no pueden medirse y ser contabilizadas en las estadísticas son las que pertenecen a la economía irregular. Entre ellas destacamos tres grupos:

- Las actividades que al no tener mercado no se pueden contabilizar en ningún lado, como puede ser las actividades realizadas por las amas de casa o el cuidado de personas discapacitadas.
- Las actividades que pudiendo ser legales se ocultan de forma consciente para evadir impuestos o evitar reglas implantadas por los mercados.
- La producción de bienes y servicios que son ilegales de por sí dependiendo el país en el que nos encontremos.

1.1. Concepto y determinantes.

La definición de economía sumergida que nos ofrece la OCDE (2002), son actividades que producen beneficios económicos de manera ilícita, que son

ocultadas a las Administraciones públicas para evitar el pago de impuestos, cotizaciones a la Seguridad Social, salarios, horas extras o estándares de seguridad, además de muchos otros.

Schneider (2016), el economista más influyente a la hora de hablar de economía sumergida, la define como todas las actividades económicas actualmente no registradas que contribuirían al cálculo del PIB.

Para tomar un punto de partida por la que se adentra en economía sumergida, podemos dividir las actividades por diferentes objetivos que se tienen, como ya señalaron Porter y Haller (2004, pág. 12-13):

En primer lugar, “la supervivencia de una persona o de un hogar a través de la producción directa con fines de subsistencia o de la mera venta de bienes y servicios en el mercado”.

En segundo lugar, las actividades “orientadas a mejorar la flexibilidad de la gestión y reducir los costes laborales de las empresas del sector formal a través de la contratación fuera de plantilla y la subcontratación de empresarios informales”.

En último lugar, las actividades “organizadas por pequeñas empresas con el objetivo de acumular capital, aprovechando las relaciones solidarias que pueden existir entre ellas, así como la mayor flexibilidad y los menores costes”.

Encontramos diferentes motivos, tanto económicos como no económicos, de por qué razón nos podemos adentrar en la economía sumergida.

Los motivos económicos pueden ir desde el desempleo o la inflexibilidad del mercado laboral a los altos costes de producción para los empresarios. Los motivos no económicos podemos encontrarlos en la satisfacción del trabajo, el aumento del tiempo libre o la flexibilidad del mercado laboral como vemos en el Cuadro 1.1.

Cuadro 1.1. Explicaciones económicas clásicas de la economía sumergida.



Fuente: Elaboración propia a partir de Velasco (2013, pág. 87-90).

La influencia de la carga fiscal es uno de los principales factores por los que las empresas deciden meterse en la economía sumergida, evitando así la carga impositiva y las cotizaciones a la seguridad social. No es de igual importancia en todos los sectores y es mucho mayor cuando existe una diferencia más elevada entre el coste del trabajo y las ganancias obtenidas por ello (Velasco, 2013).

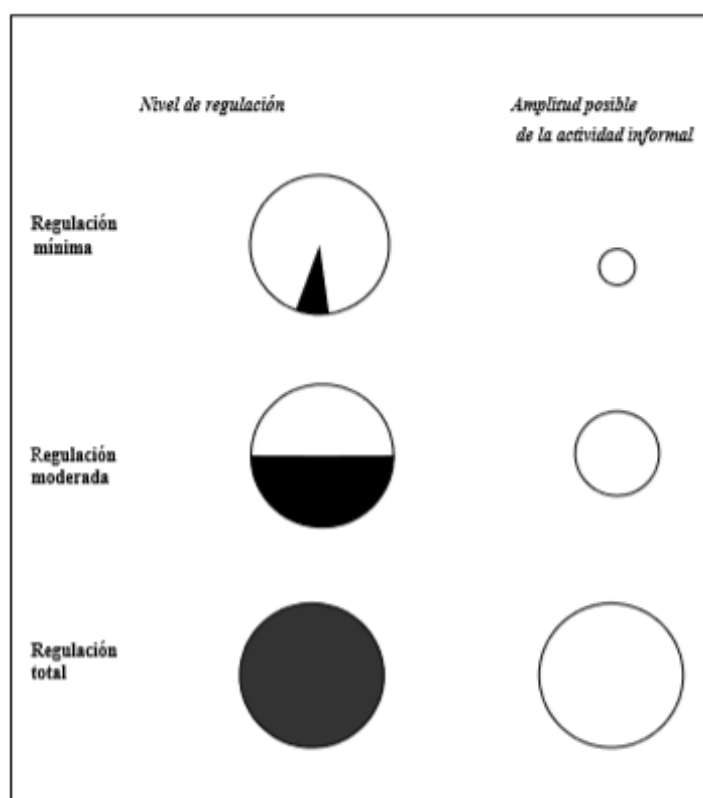
Además cuando existe una fuerte represión, a través de una carga fiscal elevada por parte del Estado, los participantes en las actividades relacionadas con la economía sumergida se fortalecen (Porter y Haller, 2004).

Ante la intensidad regulatoria del mercado laboral, como puede ser las barreras al comercio internacional o la regulación sobre la contratación de personas extranjeras, se tiende más a quebrantar las leyes. No solo por parte de los trabajadores, sino también por parte de las empresas, que ante un control excesivo del mercado se adentran más en la economía sumergida como podemos ver en la Cuadro 1.2. La falta de creación de puestos de trabajo hace que la economía sumergida se incremente debido a las regulaciones excesivas del Estado. Los gobiernos deberían poner más atención en mejorar la eficiencia que en aumentar el número de leyes que impliquen una intensidad regulatoria mayor (Velasco, 2013; Porter y Haller, 2004).

Los gobiernos, con sus medidas en el mercado laboral, también son responsables de la economía sumergida que pueda existir. La reducción de la jornada de trabajo implica un mayor trabajo “en negro”, al igual que las anticipaciones en las jubilaciones, que hacen que dichas personas se dediquen a otro tipo de actividades ilegales. La reducción del trabajo solo sería correcta si se hace de acuerdo a las preferencias de las personas implicadas (Velasco, 2013).

Las horas que se trabajan en el sector regular son inversamente proporcionales a las horas trabajadas en el sector no regular. Cuanto mayor son las horas legales, menos horas se trabajan en negro.

Cuadro 1.2. Regulación del estado y economía sumergida.



Fuente: Porter y Haller (2004, pág. 23).

Por último, un incremento de la economía sumergida provoca unos menores impuestos para el estado, que se traduce en una reducción de los bienes y servicios públicos, afectando así a toda la sociedad en su conjunto. Los

gobiernos tienen que dar con la llave entre una adecuada carga fiscal, eficiencia en el control de las leyes y de la corrupción.

La moralidad también es de gran importancia, ya que es la persona quien decide realizar actividades ilegales conforme a su criterio. Los países del Este de Europa, por su moralidad son los que mayores índices de economía sumergida presentan (Velasco, 2013).

1.2. Consecuencias y efectos.

Tras haber visto las dificultades del concepto, vamos a ver las consecuencias que tiene. Al igual que la definición de economía sumergida, calcular las consecuencias que tiene sobre la economía es de gran dificultad.

Las más importantes son las perturbaciones en la asignación de recursos y la pérdida de ingresos públicos, por una menor recaudación de impuestos como ya hemos mencionado anteriormente (Porter y Haller, 2004).

Además, la economía sumergida es un indicador que corrobora la fortaleza que tienen los organismos públicos a la hora de implantar las leyes. Se puede ver cómo, a lo largo de la historia, ha sido un indicador de déficit de la legitimidad del orden social y del incumplimiento de las leyes. Veamos las principales consecuencias que tiene la economía sumergida a partir del Cuadro 1.3.

En primer lugar, un impacto en los ingresos públicos que afectan directamente a las arcas públicas con una menor recaudación tributaria. El presupuesto que el gobierno tiene y las contribuciones a la Seguridad Social ven reducida su eficiencia. El no pago de impuestos hace que se limite la provisión de nuevos bienes y servicios. Además puede influir en los tipos impositivos vigentes haciendo que estos aumenten cuanto mayor nivel de economía sumergida tenga el país. Esto se debe al exceso de cargas en la economía, que reducen cualquier tipo de política estatal que se quiera aplicar (Velasco, 2013; García, 2015).

La economía sumergida también cambia la atribución de recursos a la producción de bienes y servicios en la economía. Un aumento en la carga impositiva para aumentar los ingresos fiscales, hace que los ciudadanos cambien sus comportamientos para poder pagar esa subida de impuestos. Resulta un medio costoso para la sociedad, ya que muchos individuos toman la decisión de conducir sus recursos hacia sectores en los que es más fácil defraudar (Velasco, 2013; García, 2015).

Cuadro 1.3. Efectos de la economía sumergida.



Fuente: Elaboración propia a partir de Velasco (2013, pág. 91-93).

Cuando se buscan rentas alternativas que producen más beneficio que el trabajo legal, el individuo se inclinará por estas rentas que le producirán un mayor beneficio. Solo unos pocos privilegiados pueden realizarlo ya que, al contar con más recursos se benefician de una manera mayor que el resto de la población (Izaguirre, 1997).

Algunos efectos dependen de las políticas redistributivas de la renta de los Estados. Las empresas, al igual que las familias, pueden evadir el pago de impuestos, siendo las de rentas altas las que más margen tienen, al poseer más dinero. Cuando se produce una evasión de impuestos, tiene dos efectos. Sobre la distribución de la renta, ya que no paga como debería de ser; y sobre la reducción de gastos social con la que la persona podría beneficiarse. A las personas de renta reducida, les resulta más difícil evitar dicho pago de impuestos y lo que hacen es trabajar de manera ilegal, lo que tiene un efecto expansivo en la distribución de la renta (Velasco, 2013).

Cuanto mayor sea la carga impositiva, más tenderán los individuos a evadir los impuestos, por lo que tiene un efecto equidad sobre la renta. También afecta a distintas zonas de un país, ya que no poseen la misma renta y los impuestos que tienen que pagar son idénticos para todos (Velasco, 2013).

Por último el efecto que tiene sobre la economía es de gran importancia, al no estar representados todos los datos en las estadísticas oficiales como pueden ser el paro, el crecimiento o la inflación. Esto lleva a los gobiernos a tomar medidas erróneas y desestabilizar la economía, tomando medidas sectoriales que no son necesarias si todo se realizase de forma correcta, impidiendo un diagnóstico correcto a la hora de tomar decisiones (Velasco, 2013; García, 2015).

1.3. Métodos de cuantificación.

Contabilizar la economía sumergida en una zona, país o región es de gran dificultad y conlleva un gran coste, debido a que no existen datos oficiales y los agentes lo ponen más difícil al ocultar los datos en estos tipos de actividades. Dependiendo del método utilizado, las estimaciones de la economía sumergida varían en gran medida y hace que unos países sean más ricos que otros. Además, no existe una teoría donde apoyarse y hay gran volumen de datos que tenemos que suponer como ciertos.

CEOE (2017) y Pérez Magro *et al.* (2017) clasifican en dos grandes grupos las evaluaciones de la economía sumergida:

- Métodos directos
- Métodos indirectos

1.3.1. Métodos directos.

Los métodos directos tratan de buscar conclusiones a partir de datos de naturaleza microeconómica. Se basan en encuestas y cuestionarios para

conocer más de cerca los datos y el tamaño de la economía sumergida. No tienen en cuenta ninguna variable representativa, como ocurre con los métodos indirectos, y se basan en un ámbito más concreto como es el laboral y el fiscal (CEOE, 2017).

Una de las principales limitaciones que tiene este método es la calidad de respuesta de los entrevistados, así como del volumen de la muestra elegida. Los métodos de estimación directos tienen un coste muy elevado y las conclusiones que pueden sacarse son, generalmente, de datos muy específicos (Velasco, 2013).

Como ventaja de este método, podemos decir que la información que obtenemos nace de las personas implicadas y es de gran utilidad. Además a medida que vayamos realizando encuestas y cuestionarios a nuestros entrevistados podemos añadir preguntas que sirvan de interés en un futuro (CEOE, 2017).

Dentro del método directo nos encontramos con cuatro técnicas que son: las encuestas a agentes, el método de respuesta aleatorio, la consulta a expertos en la materia y los métodos de aproximación fiscal.

Las encuestas a agentes se realizan a personas afectadas que conocen de primera mano y operan en la economía sumergida. A estos se les realiza encuestas y entrevistas tomando una muestra representativa.

En segundo lugar, el método de respuesta aleatorio. La respuesta dada por el entrevistado se realiza de forma aleatoria, sin que el entrevistador sepa si es cierta o no. Con él tratan de solventar la escasa participación y la variedad de respuestas obtenidas por los entrevistados y se aseguran una mejor calidad y veracidad de las respuestas obtenidas.

En tercer lugar, la consulta a expertos. Se realiza para obtener información mucho más detallada en diferentes sectores económicos donde se supone que se ha incurrido en economía sumergida y así verificar otros datos que se poseen y ver que son ciertos.

Por último, los métodos de aproximación fiscal se realizan a través de inspecciones a determinadas declaraciones de impuestos. Estas últimas están encaminadas a medir el fraude fiscal de un determinado segmento (CEOE, 2017).

1.3.2. Métodos indirectos.

Los métodos indirectos son de índole macroeconómica. Se basan en la comparación de variables de las estadísticas oficiales con hipótesis sobre la economía sumergida, haciendo uso de restricciones. Comparan dos escenarios, uno con una situación de normalidad en la economía, y otro observando cómo cambian ciertas variables como pueden ser el gasto, el dinero o el empleo, viendo así el efecto que tiene la economía sumergida.

Pérez Magro *et al.* (2017) y CEOE (2017) clasifica los métodos indirectos en dos, el primero de ellos de carácter monetario y el segundo de carácter no monetario.

Los métodos indirectos de carácter monetario realizan la estimación de la economía sumergida en el caso de que las transacciones se realicen en activos líquidos, como pueden ser cheques al portador o pagos en efectivo. Entre los métodos más usados (Pérez Magro *et al.*, 2017) encontramos:

- Demanda de efectivo. La mayor parte de la economía sumergida se realiza con pagos en efectivo para no dejar rastro de ella. Si tenemos una fuerte demanda de efectivo habrá una mayor economía sumergida. El método surge con el descubrimiento de una correlación positiva entre la demanda de efectivo y la presión fiscal entre los años 1919 y 1955. A partir de ahí, Gutmann toma el ratio efectivo-depósitos como un indicador de economía sumergida.

La principal desventaja de este método es que no todas las transacciones que se hacen en efectivo pertenecen a la economía oculta. Además, presupone la carga impositiva como único factor para incurrir en este tipo

de actos, dejando de lado otros como la regulación o la moral fiscal. También podemos decir que la velocidad de circulación del dinero en las economías no es igual.

- Discrepancia entre la renta y el gasto. Este método intenta medir las diferencias que se puedan encontrar entre las estadísticas de ingresos y los gastos; es decir, intenta saber si los gastos son mayores a los ingresos y, por lo tanto existe una parte de economía sumergida. Los errores por parte del Estado en su cuantificación quedan reflejados en las cuentas nacionales.
- Método transaccional. Este método supone una relación constante entre el PNB real y el volumen de transacciones económicas. Por lo tanto, con la diferencia del PNB real del PNB nominal obtendremos la cuantía de economía sumergida que existe en el país. El supuesto de relación constante entre el PNB real y las transacciones, además de la dificultad de conseguir datos exactos del país, junto con la dificultad de tomar un año base en el que no exista economía sumergida, son algunas de las limitaciones que tiene este método.

En otros casos se puede recurrir a fuentes relacionadas con la fiscalidad, como los trabajos realizados por el Internal Revenue Service (ISR), que obtiene las declaraciones de los contribuyentes y datos estadísticos de muchos organismos de gran importancia en el mundo, como es el caso del FBI (Velasco, 2013).

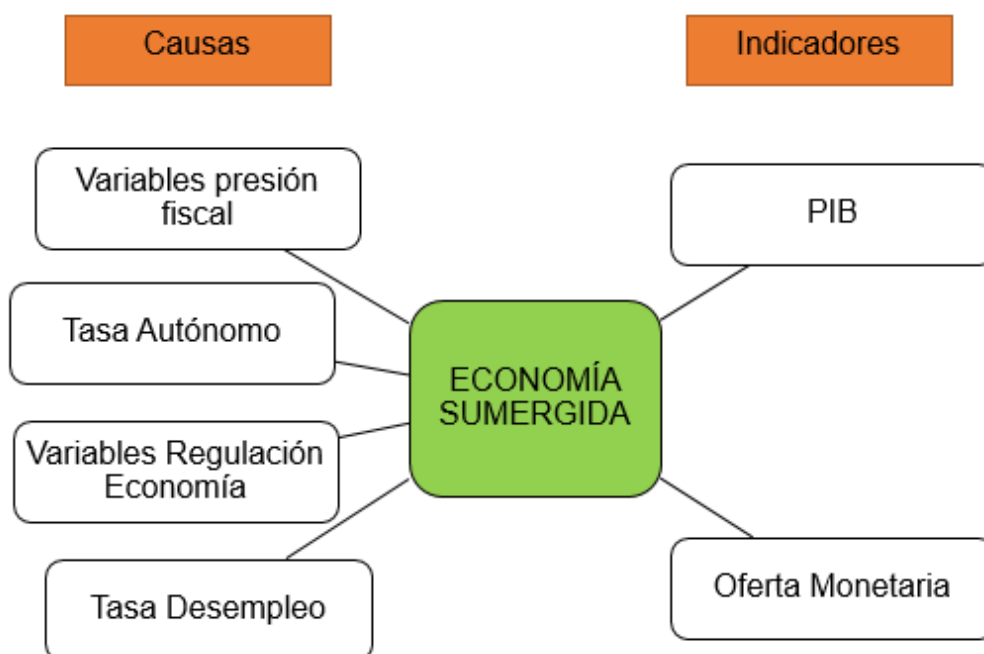
Los métodos indirectos de carácter no monetario realizan estimaciones del tamaño de la economía sumergida investigando el rastro que dejan en la economía formal. Los métodos más usados, según Pérez Magro *et al* (2017) y CEOE (2017) son:

- Consumo de electricidad. El consumo de electricidad va ligado con el nivel de actividad económica total. El principal problema de este método es que no tiene en cuenta otras muchas actividades que no utilizan la electricidad en su proceso productivo, si no que usan otras energías como gas o

petróleo. Los cambios en la utilización de este método tampoco se tienen en cuenta. Pueden variar de un país a otro y depender del horizonte temporal que se escoja.

- Discrepancia entre la población activa real y la población activa oficial. Este método está basado en que un aumento del número de parados puede deberse a un aumento de la economía oculta. Si la tasa de participación en el mercado de trabajo se toma como constante, un descenso de la tasa de participación oficial puede considerarse como un aumento de la economía sumergida. Este método plantea grandes problemas, ya que un aumento del número de desempleados se puede deber a múltiples factores y no únicamente a un aumento de la economía sumergida. Además, las personas que están realizando trabajos en la economía ilegal y en la economía formal al mismo tiempo tampoco se tendrían en cuenta según este método.

Cuadro 1.4. Método indirecto de carácter no monetario: MIMIC.



Fuente: Elaboración propia a partir de CEOE (2017).

- MIMIC (Múltiples Indicadores y Múltiples Causas). Este método afirma que la economía sumergida afecta a la producción, al mercado laboral y al mercado monetario, como vemos en el Cuadro 1.4. La economía sumergida se estima a partir de un modelo de ecuaciones estructurales. Los resultados de este tipo de modelos están condicionados por la variabilidad de los coeficientes al especificar el modelo y por el grado de fiabilidad de las variables, de modo que por ello recibe algunas críticas. Como ventaja tiene que se centra en varios indicadores a la vez para cuantificar la economía sumergida, como son producción, mercado laboral y mercado de dinero.

En el Cuadro 1.5. y Cuadro 1.6. vemos un resumen de los métodos tratados anteriormente, además de algunos otros métodos que se utilizan.

Cuadro 1.5. Métodos de aproximación al cálculo de la economía sumergida.

Cuadro 1 MÉTODOS DE APROXIMACIÓN AL CÁLCULO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA				
Método	Características básicas	Limitaciones	Referencias seminales	Referencias para España
Encuestas sectoriales (Método directo)	Se realizan encuestas en sectores donde se manifiesta una importante presencia de la economía sumergida	Establecimiento de la muestra Diseño del cuestionario Sesgo de ocultación		
Divergencias entre las estadísticas de renta y gasto	Las rentas percibidas en el sector informal tienen su incidencia sobre el gasto	Los errores u omisiones en las estimaciones del PIB condicionan el cálculo de la economía sumergida		
Diferencias entre la población activa, ocupada y desempleada real y las estadísticas oficiales	Un descenso significativo de los datos oficiales podría implicar la existencia de economía sumergida	La reducción de la población activa, ocupada o parada puede responder a otras variables Los trabajadores que operan en el sector regulado también lo pueden hacer en la economía sumergida, de forma que la estimación no se ajustaría a la realidad	Tanzi (1982)	Serrano-Sanz <i>et al.</i> (1998)
Enfoque monetario: demanda de dinero y presión fiscal	Todo incremento no explicado de efectivo en manos del público se debe al aumento de economía sumergida	Se supone que la principal causa del uso de efectivo es la evasión fiscal, pero existen otras muchas razones que pueden justificar este incremento de la demanda de efectivo	Cagan (1958); Gutmann (1977)	Ahumada, Alvarado y Canavese (2008)

Fuente: Fernández *et al.* (2018).

Cuadro 1.6. Métodos de aproximación al cálculo de la economía sumergida.

Cuadro 1 (continuación)				
MÉTODOS DE APROXIMACIÓN AL CÁLCULO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA				
Método	Características básicas	Limitaciones	Referencias seminales	Referencias para España
Enfoque monetario: transacciones	La diferencia entre el PIB oficial y el cálculo por medio de la ecuación de Fisher, indicarla el volumen de economía sumergida	No permite recoger todo el efecto de la economía sumergida. Dos son las limitaciones más importantes de este modelo, por una parte, supone que el crecimiento no explicado de las transacciones se debe únicamente a la existencia de economía sumergida; por otro lado supone que la relación entre el PIB y el volumen de transacciones es constante.	Feige (1979)	Moltó (1980); Mauleón y Escobedo (1991); Arrazola <i>et al.</i> (2011)
Enfoque monetario: demanda de dinero en efectivo	Estima ecuaciones de demanda de efectivo a través de la relación entre efectivo y depósitos a la vista, por medio de una batería de variables; presión fiscal, renta personal, renta per cápita, etc.	No todas las operaciones de economía sumergida se pagan en efectivo. Además, el modelo presupone que la carga impositiva es el único factor que provoca la economía sumergida, obviando otros como la regulación, el comportamiento de los ciudadanos o la moral fiscal	Tanzi (1980, 1982)	Moltó (1980); Mauleón y Escobedo (1991); Mauleón y Sardá (1997); Sánchez-Maldonado Ávila y Avilés (1997); Pickhardt y Sardá (2011)
Consumo de electricidad	Determinados tipos de consumos, especialmente el de electricidad, se pueden considerar como variable proxy para determinar la importancia de la economía sumergida	No todas las actividades sumergidas exigen un consumo significativo de electricidad	Frey y Weck-Hannemann (1984); Kaufmann y Kaliberda (1996)	Brindusa y Vázquez (2010); Arrazola <i>et al.</i> (2011)
MIMIC (Múltiples Indicadores, Múltiples Causas)	La economía sumergida afecta conjuntamente a la producción, el mercado laboral y el mercado monetario. La economía sumergida es una variable latente estimada a partir de un modelo de ecuaciones estructurales	Los resultados están condicionados por la variabilidad de los coeficientes ante la especificación del modelo o el grado de fiabilidad de las variables	Frey y Weck-Hannemann (1984); Schneider y Enste (2000)	Sardá y Gestha (2014); Ruesga (2013)
Análisis coste-beneficio	Los agentes participantes en la economía sumergida realizan una valoración coste-beneficio de seguir o salir de esta situación	La cuantificación de beneficios y costes de seguir/abandonar la economía sumergida resulta complicada	Ruesga (1994)	Ruesga y Carbajo (2013)
Análisis sectorial	Estima la importancia de la economía sumergida en aquellos sectores en los que se detecta un mayor peso de economía irregular	El modelo exige saber, <i>a priori</i> , en que sectores hay una mayor presencia de economía sumergida	AT Kearny <i>et al.</i> (2013)	
Demanda de efectivo-MIMIC	Plantea un método de estimación híbrido entre las dos técnicas	Las derivadas de los dos modelos	Dybka <i>et al.</i> (2017)	

Fuente: Fernández *et al.* (2018).

2. RAZONES FISCALES Y FINANCIERAS DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA.

Hablamos de las razones por las que las empresas deciden adentrarse en la economía sumergida, tras haber visto las consecuencias que tiene tanto a nivel económico como a nivel social la realización de este tipo de prácticas. Entre ellas destacan la evasión fiscal, el blanqueo de capitales y los paraísos fiscales.

2.1. La evasión fiscal.

A lo largo de la historia ha existido evasión fiscal por parte de las empresas y los individuos. Todos los gobiernos a lo largo de la historia han cobrado impuestos para poder sufragar sus gastos. Por ello se debe tener un sistema tributario donde los individuos y empresas cumplan voluntariamente con su deber fiscal, sufragando el gasto público y en la confianza de los ciudadanos, gastando todo lo recaudado con eficacia para una mejora del conjunto de la sociedad. No siempre todos los miembros de la sociedad optan por pagar todos los impuestos y deciden evadirlos según sus posibilidades (Vallejo, 2005).

En España no está tan diferenciado el término evasión fiscal y elusión fiscal como sí ocurre en los países anglosajones. El término *tax evasion* hace referencia a una conducta criminal, mientras que el término *tax avoidance* hace referencia a los intentos de utilizar la ley con el fin de pagar menos impuestos. En el ámbito jurídico español los dos términos se distinguen como aquellos que no son una infracción tributaria o penal y los que sí lo son (Velasco, 2013).

Velasco (2013, pág. 219) define la evasión fiscal como “la disminución total o parcial del importe de un impuesto producido dentro de un país por parte de quienes, estando obligados a pagar, no cumplen y, en cambio, si obtienen beneficios mediante comportamientos fraudulentos”. La elusión fiscal “consiste en que un sujeto pasivo evita el pago del impuesto, empleando medios contemplados en la ley o que no contradicen las disposiciones legales, por lo que no constituye una violación de los reglamentos tributarios”. En otras palabras, la evasión fiscal es considerada un delito, y en cambio la elusión fiscal no lo es.

Una vez vista la diferencia entre estos dos términos analizaremos la gran cantidad de causas por las que tanto individuos como empresas deciden eludir impuestos.

Existe evasión fiscal debido a dos grandes bloques de razones, unas de tipo general y otras de tipo particular. Las de tipo general están motivadas por cómo los individuos y empresas perciben el papel que tiene el Estado en la sociedad y por una falta de educación, que hace que se piense que las normas están para no cumplirlas. Por tanto, estas decisiones están influenciadas por factores políticos, económicos, éticos y sociológicos de cada una de las personas o empresas.

Las causas específicas por las que los individuos o contribuyentes deciden evadir impuestos son mucho más variadas (Velasco 2013, pág. 220):

El factor psicológico, en virtud del cual algunos ciudadanos piensan que cumplir con las obligaciones fiscales es una prueba de inmadurez y no una falta de integridad. Estas personas se sienten estimuladas a inventar los más ingeniosos procedimientos y métodos para escapar del fisco.

El exceso de impuestos, que convierte la carga fiscal en algo difícil de aceptar. Este es un argumento muy utilizado para justificar la ocultación de recursos: considerar que el legislador es tanto o más culpable que los defraudadores por ordenar una imposición exagerada.

Las facilidades fiscales que el poder político regala a ciertos agentes por motivos ajenos a la política fiscal. Un mal ejemplo empuja a defraudar a quienes no disfrutan de tan comprensivo servicio.

Las imperfecciones del sistema legal, su ambigüedad, su falta de coherencia fiscal y de relación con el incremento de los precios, etc.

La falta de perjuicio directo hace que el fenómeno de la evasión fiscal escape a la desaprobación de la gran masa de ciudadanos, que no se sienten afectados directa y concretamente por esta conducta.

La imposibilidad de exterminar el fenómeno: la experiencia prueba que la evasión fiscal puede ser reducida en su volumen, pero no eliminada radicalmente.

La transformación de los fraudes en impuestos para la población honesta, en aplicación de la famosa frase “pagan los justos por pecadores”. Alguien tiene que pagar los platos rotos por los defraudadores.

Ante un delito como es la evasión fiscal, encontramos varios efectos que se dan, siendo el más importante la alteración de la distribución de la renta y la riqueza. Ello conlleva un exceso de carga impositiva sobre los ciudadanos y sobre las empresas que cumplen con sus obligaciones de pagar los impuestos; y, además, una menor prestación de servicios públicos por parte de las autoridades públicas (Velasco, 2013).

Con la evasión fiscal se crean problemas de eficiencia, a favor de los sectores más propensos a las actividades irregulares, provocando cambios en los precios, que repercuten sobre todos los individuos, incluidos aquellos que sí pagan impuestos.

También se crean distorsiones en el marco institucional, afectando a la competencia entre las empresas. Las empresas que operan en la economía legal sufren de la competencia desleal que se crea a partir de la economía sumergida, viéndose perjudicadas totalmente.

Además, todo esto hace que las estadísticas oficiales de los países se vean alteradas y sean menos convincentes; pierde validez el sistema fiscal del país; y favorece el fraude en el cobro de prestaciones públicas, al estar muchas de ellas relacionadas con el impuesto de sociedades o el impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Las empresas tratan de maximizar su beneficio, al igual que los individuos intentan maximizar su utilidad, por lo que son ellos mismos los que deciden cumplir o no con la obligación. Ambos perciben los impuestos como un coste. Por ello tratarán de evitarlo cuanto más elevado sea dicho impuesto, o cuantas menos probabilidades haya de ser investigado o sancionado.

Según Vallejo (2005), la evasión fiscal está muy relacionada con el cambio tecnológico sufrido en los últimos años y la globalización de las economías. La integración internacional y el cambio tecnológico afectan a la capacidad de recaudación y la distribución de la carga impositiva de los países. Hasta hace pocos años, los agentes económicos tomaban decisiones en una economía cerrada, a pesar de que existiera la economía internacional, pues ésta no suponía un factor importante.

La evolución a un mundo más global ha hecho señalar algunos factores que hacen que aumente la evasión fiscal (Velasco, 2013). En primer lugar, destaca el comercio electrónico, en continuo crecimiento, el cual puede absorber una gran parte del comercio mundial.

El dinero electrónico, que sustituye al dinero real en las transacciones, dificultará más aún el trabajo de las autoridades, al quedar registrados los pagos en las tarjetas electrónicas, que se utilizarán para efectuar pagos y liquidar cuentas.

El comercio entre empresas multinacionales que operan en diferentes países crea problemas a las autoridades, dado que pueden abusar en la asignación de costes fijos y la valoración de patentes y marcas.

Los centros financieros *offshore* permiten trasladar dinero y conocimiento en tiempo real, lo que hace imposible controlar y conocer las rentas que se declaran al fisco, debido a los nulos mecanismos reguladores de algunos países.

Las altas tasas impositivas incentivan a que contribuyentes y empresas trasladen el capital al extranjero, a países con bajos tipos de gravamen, para evitar pagar unos elevados impuestos.

Por último, las actividades y compras en el extranjero, hace difícil controlar los ingresos de los empleados que prestan sus servicios fuera de su país, lo cual también ocurre con las compras de los individuos en países con reducidos impuestos.

Vallejo (2005, pág. 148) destaca el importante cambio internacional en el ámbito de la política fiscal, donde señala dos aspectos. El primero de ellos, llamado “competencia fiscal sana”, un aspecto positivo que se ha generalizado en los países más desarrollados en los últimos años. La competencia fiscal sana es “el proceso de eliminación de ineficiencias y el aumento de la neutralidad en los sistemas fiscales, con el fin de evitar que la fiscalidad sea un obstáculo en el desarrollo de actividades económicas”. El principal exponente de este tipo de competencia ha sido el Modelo Fiscal Extensivo, que se implantó a partir de una serie de reformas fiscales caracterizadas por una disminución de tipos impositivos, una reducción de tramos en las tarifas, un aumento de las bases imponibles y la generalización de figuras tributarias más neutrales, como el IVA. El resultado final de este proceso ha sido mayor neutralidad horizontal, gracias a la ampliación de bases imponibles, y un mejor funcionamiento dentro del sector público.

El segundo aspecto destacado por Vallejo (2005) es el que denomina “competencia fiscal perjudicial”. Aparece cuando se utilizan elementos fiscales como ventaja comparativa, ofreciendo tipos de gravamen inferiores y opacidad de la información. La competencia fiscal perjudicial aparece cuando las ventajas fiscales son la razón de la deslocalización de actividades o rentas. El aumento de este factor se debe a la libertad de movimientos de capital y la internacionalización de la economía, que moviliza los recursos a destinos que ofrecen mejores condiciones de inversión y regímenes fiscales atractivos.

2.2. El blanqueo de capitales.

El blanqueo de capitales causa un gran daño a la economía, a las instituciones y al conjunto de la sociedad. Las diferentes legislaciones emplean múltiples términos para referirse a él, como reciclaje, lavado de dinero, legitimación de ganancias ilícitas o legitimación de capitales. Este tipo de prácticas puede llegar a modificar el funcionamiento de los mercados financieros, los tipos de interés o el precio de los inmuebles (Del Cid, 2007).

El Grupo de Acción financiera Internacional (GAFI) define el blanqueo de capitales como el proceso por el cual organizaciones intentan dar apariencia de legalidad a los beneficios generados de sus actividades ilegales. Éstas organizaciones intentan que el dinero sucio parezca limpio, pudiendo utilizar sus recursos y obtener ganancias sobre los mismos.

Existen diferentes definiciones de este término, el cual puede adoptar diferentes formas y procedimientos para lograr su objetivo final. El término puede variar dependiendo del país en el que nos encontremos, ya que cada uno dispone de sus propias leyes y existen grupos sociales, como los medios de comunicación, que han influido en su definición notablemente.

El lavado de dinero implica transformar los ingresos provenientes de actividades ilegales en fondos aparentemente legales. Este tipo de actividades ilegales tiene como similitud el hecho de lavar los activos sucios; y, como resultado al terminar el proceso, estos activos saldrán limpios, es decir, serán legales.

En algunos casos podemos confundir los términos blanqueo de capitales y evasión fiscal, visto en el capítulo anterior. Ambos conceptos tienen similitudes a la hora de analizar las técnicas que se emplean, pero al conocer su procedencia son totalmente opuestos. La evasión fiscal parte de unos ingresos adquiridos de forma legal y lo que se intenta es ocultarlos para no pagar impuestos. En cambio, el blanqueo de capitales, parte de unos ingresos obtenidos de actividades ilegales, provenientes de la economía sumergida, y se los intenta dar una apariencia de activos obtenidos de forma legal (Velasco, 2013).

Algunos procesos de blanqueo de capitales realizado por empresas que destaca Velasco (2013) se realizan en el sector inmobiliario. Este sector es muy sensible a comportamientos relacionados con la economía sumergida. En dicho sector se ocultan capitales de origen fiscal ilícito, la valoración de los bienes inmuebles tiene un carácter subjetivo y su titularidad adopta diferentes formas jurídicas.

La utilización de dinero por parte de las empresas con efectivo en los movimientos internacionales implica otra práctica relacionada con el dinero sucio. Este tipo de prácticas cada año es mayor y no se ha erradicado por completo. Las operaciones se continúan realizando, ya que conlleva gran dificultad para las autoridades y las medidas preventivas son difíciles de implantar. Como medida adoptada en 2019, el Banco Central Europeo ha comenzado a retirar los billetes de 500 euros para evitar la realización de este tipo de actividades ilícitas (De Barrón, 2019).

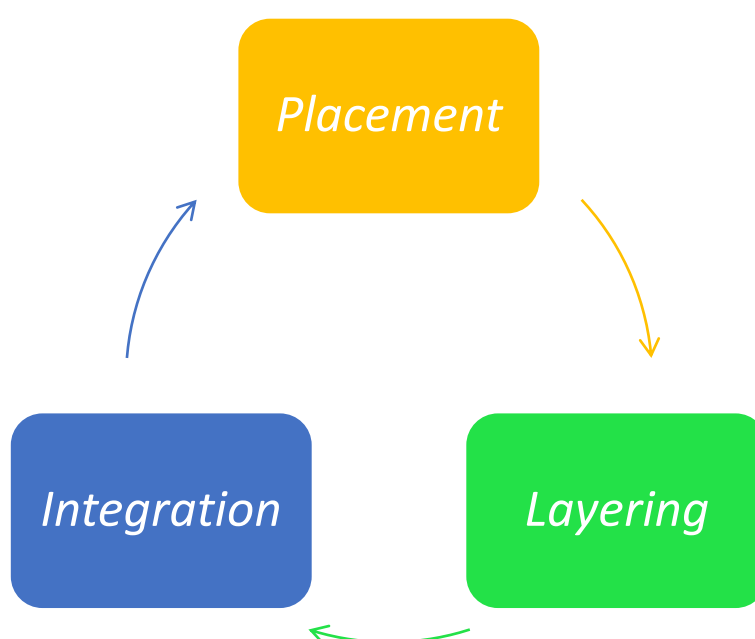
El pago del IVA en la Unión Europea se eximió cuando los bienes o servicios eran contratados en un Estado miembro para ser transportado a otro. Esto implica una pérdida de ingresos públicos por la venta de los bienes, además de las cantidades de dinero negro que se introducen en los circuitos de dinero. Todo esto se realiza a través de operaciones inexistentes entre sociedades que el único objetivo que tienen es intermediar entre los pagadores.

Las transferencias, han constituido una forma sencilla de blanquear dinero. En países en los que no existen grandes relaciones financieras y comerciales, la transferencia no se dirige desde el banco emisor al receptor, sino que se intercala entre más entidades. De esta manera, el origen de los fondos, no presenta una falta de transparencia notable, además de la ausencia de control y escasa información, por lo que se desconoce en muchos casos la secuencia completa del proceso.

El dinero electrónico ha ido ganando terreno en estos últimos años al dinero físico. Cada vez es más frecuente el uso de tarjetas de crédito y débito que han sustituido a los métodos de pago antiguos. Hoy en día es más fácil disponer de efectivo en distintos lugares del mundo, lo que implica un mayor blanqueo de capitales, debido a la dificultad para controlar este tipo de operaciones, la dispersión de la regulación en este ámbito, el continuo desarrollo e innovación tecnológica y la rivalidad entre los planteamientos dirigidos a la prevención contra el blanqueo.

Según Mallada (2012) y del Cid (2007) podemos dividir el proceso de blanqueo de capitales en tres etapas, las cuales han sido las más aceptadas y exitosas en este ámbito, seguidas por muchos autores y organizaciones dedicadas a la lucha contra el blanqueo como podemos ver en el Cuadro 2.1. Las tres etapas, con diferente nivel de ocultación de los bienes, son la colocación de los bienes (*placement*), el encubrimiento (*layering*) y la integración en el mercado económico con total apariencia de legalidad (*integration*).

Cuadro 2.1. Fases del blanqueo de capitales.



Fuente: Elaboración propia a partir de Mallada (2012, pág. 48-55).

En la primera fase, las empresas introducen sus bienes ilícitos en el sistema financiero. Estos bienes pueden ser de diferente naturaleza, aunque en la mayor parte de los casos es dinero en efectivo. El dinero se deposita en el banco en cantidades que no levanten sospecha; o se puede realizar mediante la adquisición de documentos falsos, como pueden ser cheques o pagarés. El objetivo principal es introducirlo en el mercado. Además, también se puede introducir en el mercado a través de casinos o empresas de cambio de divisas, para así hacer que el dinero sea legal (Mallada, 2012).

Otra de las opciones que tienen las empresas o empresarios de colocar el dinero es a partir de la compraventa de bienes de lujo, como pueden ser automóviles u obras de arte. Además, la mezcla del dinero lícito e ilícito es otra opción. Este tipo de operaciones no están prohibidas y forman parte del día a día.

Esta primera etapa es la más complicada, ya que es cuando los empresarios tienen la gran dificultad de justificar el dinero que tienen en sus manos. Una vez terminada esta etapa será más complicado pillar al infractor.

La segunda etapa se denomina encubrimiento, aunque también se conoce como intercalación, diversificación y conversión (Velasco, 2013). Consiste en la realización de una serie de operaciones intercalando el dinero que está en el circuito, para ocultarlo de su origen ilícito.

El dinero será movido en múltiples ocasiones y en gran cantidad de operaciones, que dificulten el seguimiento de éste y evitar que se disponga de información sobre cómo el dinero se introdujo en la economía legal. Uno de los métodos principales que se utiliza para separar los bienes de su origen ilegal es la conversión del dinero que se ha puesto a disposición de los bancos en otros medios de pago como cheques o pagarés, además de su compraventa (Mallada, 2012).

La tercera y última etapa se conoce como integración o inversión, en la cual los fondos vuelven a entrar en la economía formal. Se realiza mediante inversiones en negocios, se compran bienes y servicios y se realiza una gran cantidad de inversiones contables que justifican la legalidad del dinero. El dinero se coloca en la economía con apariencia de dinero legal.

Según Mallada (2012), la ejecución de estas fases no siempre se realiza con el mismo orden, ya que en muchas ocasiones unas fases se superponen con otras y no siempre se cumplen todas. La mayoría de autores coincide en que es en la primera fase (colocación) donde el defraudador corre más riesgo de ser pillado, ya que todavía el dinero de que dispone es de procedencia ilícita. En las fases

restantes es más complicado sorprender al blanqueador, por la razón de que el dinero ya es legal y la procedencia no está clara.

El gran problema que este tipo de prácticas conlleva es la desestabilización del sistema financiero. El dinero ilegal se invierte en operaciones en las que no se tiene en cuenta el riesgo, y su única finalidad es el blanqueo, no la asignación eficiente de recursos (Del Cid, 2007).

El blanqueo de capitales tiene efectos negativos sobre el conjunto de la economía, entre los que encontramos cambios en la demanda de dinero, el riesgo para la solidez bancaria y el incremento del tipo de cambio debido al movimiento de capital entre países. Además, las transacciones ilegales tienen el problema de contaminar las transacciones legales, haciendo que los individuos pierdan la confianza en los mercados.

2.3. Los paraísos fiscales.

El origen de los paraísos fiscales se encuentra en la segunda mitad del siglo XIX. Ganaron cada vez más importancia debido al desarrollo económico e industrial en los años de descolonización de algunas potencias europeas. Por ello, varios países diseñaron sistemas que pudiesen atraer capitales extranjeros, utilizando de las más variadas estructuras fiscales (Ochoa, 2014).

No es fácil definir lo que es exactamente un paraíso fiscal y por ello encontramos una gran cantidad de definiciones. En un sentido muy general, podemos definir a los paraísos fiscales como aquellos países o lugares en los que unos residentes extranjeros, empresas o personas, colocan su dinero para así evitar pagar impuestos en sus territorios de origen (Chavagneux, 2007).

Países como Liechtenstein, Suiza o Luxemburgo se desmarcan de esta definición, ya que estas economías tienen unos sistemas fiscales, estructurados, complejos y reglamentados, muy atractivos a los ojos de empresas e individuos con capitales extranjeros. Otros muchos Estados del continente europeo, como

Austria, Reino Unido u Holanda, presentan características muy similares a las que encontramos en las definiciones de paraísos fiscales. Por ello, existen una gran cantidad de definiciones tanto oficiales como no oficiales.

Ochoa (2014) define los paraísos fiscales como “aquellas jurisdicciones, de carácter estatal o subestatal, con niveles de tributación bajos o inexistentes, en los que los operadores económicos gozan del anonimato que proporcionan el secreto bancario, mercantil y profesional, garantizados estos últimos por normas de rango legal o constitucional.”

Todas las definiciones que nos ofrecen las instituciones internacionales coinciden en un único objetivo: “Evitar que las prácticas de las grandes plazas financieras puedan ser señaladas con el dedo, y privilegiar las definiciones limitadas e imprecisas que permiten estigmatizar los comportamientos más reprobables” (Chavagneux 2007, pág. 15).

Según Chavagneux (2007) y Velasco (2013), existen una serie de características comunes en las definiciones de paraísos fiscales, que podemos identificarlas como características básicas de los mismos.

La primera de ellas es la nula o baja tributación para los no residentes y las rentas, capitales o patrimonios extranjeros. El principal objetivo que tienen estos países es atraer capitales procedentes de países extranjeros, con un trato fiscal beneficioso para ellos. Cabe destacar que son muy pocos los paraísos fiscales con un nivel de tributación nulo. Estos países obtienen principalmente sus ingresos a partir de las comisiones de los bancos.

En segundo lugar un sistema financiero desregulado. De esta manera, se pretende atraer el establecimiento de entidades bancarias con el fin de crear sociedades y comercializar productos financieros.

En tercer lugar, una opacidad en la información. La falta de colaboración para el intercambio de información con las autoridades fiscales por ley es clave a la hora de mantener un secreto bancario absoluto. Esta característica es la más

importante, porque es la que genera la mayoría de problemas en el ámbito fiscal. Por esta razón, no se conoce el titular de las cuentas bancarias o no se conocen tampoco las personas tanto físicas como jurídicas que adquieren productos financieros.

También son importantes algunos otros criterios para poder identificar los paraísos fiscales, como una libertad total de movimientos de capitales internacionales, rapidez de ejecución a la hora de crear empresas, el apoyo de un gran centro financiero, acuerdos bilaterales entre países o una buena imagen del país (Chavagneux, 2007).

El sistema de opacidad de los paraísos fiscales se ha convertido en un refugio para el dinero procedente de la economía sumergida. La mayoría de empresas de los paraísos fiscales son filiales que tienen como objetivo localizar allí los beneficios para pagar una menor cantidad de impuestos. Además, también se realizan operaciones de emisión de títulos que no se podrían realizar en el país de origen. Lo que se realiza fundamentalmente en estos territorios son simples operaciones contables, operaciones de compra y venta u operaciones especulativas (Velasco, 2013).

Las empresas multinacionales son las grandes beneficiadas de este tipo de prácticas. Utilizan los paraísos fiscales para reducir los impuestos que pagan, además de eludir obligaciones reglamentarias o disimular un alto nivel de endeudamiento y presentar unas cuentas saneadas (Chavagneux, 2007).

Cabe destacar la diferencia entre la carga fiscal en el país donde se producen los beneficios y la carga fiscal en el país donde tienen la residencia las empresas. Existen dos principios, el principio de fuente y el principio de residencia. El primero de ellos afirma que un “Estado gravará los beneficios de las empresas presentes en su territorio, tanto si son empresas nacionales como si son extranjeras”. En segundo lugar, el principio de residencia manifiesta que “las empresas son gravadas en función del territorio en el que están registradas, sea cual sea el lugar del mundo en el que realizan sus beneficios” (Chavagneux, 2007, pág. 71).

El principio de residencia se ha impuesto como norma de tributación de las empresas frente al principio de fuente, debido a la dificultad que éste presenta a la hora de atribuir los beneficios a un país u otro. Por ello, las empresas y sus filiales pagan sus impuestos en el lugar donde estén registradas, lo que hace que se registren en paraísos fiscales como estrategia de localización para reducir el pago de impuestos. Dado que no se lleva a cabo una investigación exhaustiva, en ningún momento se conocerán los flujos de dinero en dichos territorios.

Los paraísos fiscales tienen efectos muy negativos tanto a nivel financiero como social. A lo largo de los años, se han visto mermados los ingresos fiscales de los países por el aumento de la utilización de los paraísos fiscales. Esto conlleva un menor bienestar para la sociedad en su conjunto.

Para combatir este tipo de prácticas, se han puesto en marcha una serie de medidas con el objetivo de reducirlas. Según Velasco (2013, pág. 267) se han adoptado tres tipos de medidas.

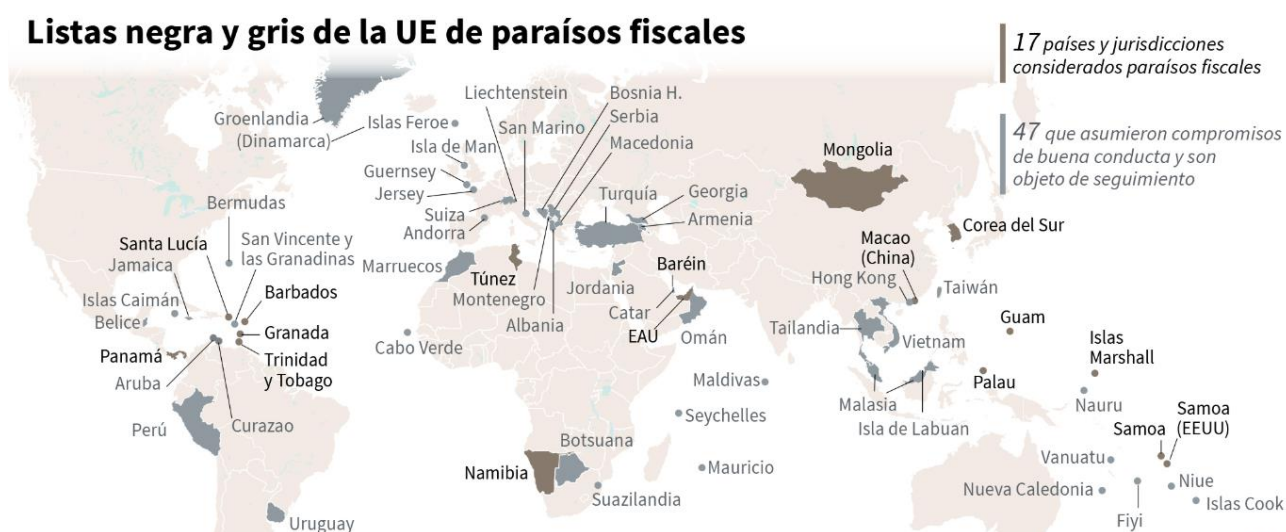
En primer lugar medidas unilaterales, “legislación interna de carácter preventivo, imposibilitando la deslocalización, penalizando los rendimientos de esa procedencia e integrando en la renta mundial del sujeto pasivo las localizadas en los paraísos fiscales”.

En segundo lugar medidas bilaterales, “incorporadas a los Centros de Doble Imposición, ya sea excluyendo de beneficios a las rentas, o introduciendo cláusulas antielusión”.

Por último, medidas multilaterales, por lo que “determinados Estados, con sistemas fiscales que podemos calificar como serios, forman un frente común de oposición a los territorios mantenedores de privilegios. El Tratado de Intercambio de la OCDE o la propuesta de la Unión Europea de establecer un Convenio con Doble Imposición Multilateral al que se adhiresen los países afectados constituyen claros ejemplos de esta oposición por parte de los Estados”.

La OCDE ha desarrollado trabajos para frenar este tipo de prácticas ilegales, mediante tres vías. Primera, “identificar y eliminar los elementos perjudiciales de los regímenes fiscales preferenciales de los estados miembros de la OCDE”. Segunda, “identificar a los paraísos fiscales y buscar su compromiso con los principios de transparencia y efectivo intercambio de información”. Y, en último lugar, “animando a otras economías no pertenecientes a la OCDE a asociarse con estos trabajos” (Ochoa, 2014).

Cuadro 2.2. Listas negra y gris de la UE de paraísos fiscales.



Fuente: ABC (2017).

La única solución eficaz para que empresas e individuos no entren en la opacidad de los paraísos fiscales es la cooperación entre países. La creación de listas negras y grises para denominar a los paraísos fiscales ha sido una medida eficaz en sus inicios. Con el paso del tiempo, ha ido perdiendo su eficacia, y las posteriores medidas tomadas por los países, se han mostrado incompletas, limitadas y sin medidas concretas para solucionar este problema. En el Cuadro 2.2. vemos los países que son considerados paraísos fiscales y los que tomaron una buena conducta y pasaron a ser parte de la lista gris de los paraísos fiscales (Velasco, 2013).

Hoy en día, a pesar del mundo en el que vivimos, existe una falta de información referente al funcionamiento de los paraísos fiscales. El nulo acceso a la

información, junto con la opacidad de estos territorios, hace más complicado conocer sus legislaciones. Además, a esto se suma un mercado restringido de ventajas, en el que solo las mejores empresas pueden adentrarse, monopolizando el conocimiento (Ochoa, 2014).

La existencia de paraísos fiscales persiste principalmente por dos motivos. El primero de ellos es un obstáculo estatal. A pesar de que existe una lucha continuada desde los organismos internacionales para acabar con los paraísos fiscales, éstos tienen serias dificultades, ya que muchos de sus estados miembros también están considerados paraísos fiscales. Estos estados oponen una fuerte resistencia para acabar con este tipo de prácticas. En segundo lugar, la complejidad de los intereses privados existentes alrededor del mundo, donde las grandes empresas tienen un gran poder y se juegan mucho haciendo uso de este tipo de prácticas (Chavagneux, 2007).

Vemos cómo hacer uso de los paraísos fiscales favorece el fraude fiscal y reducen la efectividad de las políticas fiscales de los países. El nivel impositivo, como hemos mencionado anteriormente, es mucho menor en estos territorios y por ello las prácticas han aumentado en los últimos años. El impacto que tienen estas prácticas es muy difícil de medir a nivel cuantitativo. La opacidad que se ha ido creando, como el uso cada vez más global que se ha hecho de ellos, tanto por parte de empresas como individuos, hace muy difícil su cuantificación; pero sí podemos afirmar que tienen un gran impacto negativo, siendo el papel de los paraísos fiscales en la economía actual de gran importancia.

3. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA ECONOMÍA SUMERGIDA.

Las actividades provenientes de la economía sumergida provocan una gran disminución de ingresos públicos perjudicando la estabilidad del presupuesto de los países. Trataremos de cuantificar la economía sumergida y vamos a tratar de identificar diferentes factores que dan lugar a una mayor economía sumergida en España y en el ámbito europeo.

Como ya hemos mencionado anteriormente, la cuantificación de la economía sumergida es de gran dificultad, debido a la complejidad para acotar su definición y a que las actividades que realizan empresas e individuos escapan del control público. Contamos con dos métodos, el método indirecto y el método directo para su cuantificación, como ya explicamos en el punto 1.3. de este trabajo, prefiriendo como norma general, los métodos indirectos, ya que con los directos, las personas encuestadas pueden manipular los datos o no ofrecer datos que reflejen la realidad.

En el momento de interpretar los datos debemos tener en cuenta tres factores que influyen notablemente. El primero de ellos, diferencias en los distintos sectores que se estudian, que tienen diferentes grados de ocultación. En segundo lugar, asimetrías temporales, es decir, dependiendo en la fase del ciclo económico en que nos encontremos, la economía sumergida puede variar. En tercer lugar, las diferencias en los territorios, provocadas por las diferencias en las estructuras productivas y otros factores espaciales (Fernández *et al.*, 2018).

Como vemos en el Cuadro 3.1., según Dell'Anno *et al.* (2007), mediante un enfoque monetario afirma que la economía sumergida comparándola con otros países, en 1990 es de un 24.5%, aumentando en 1995 hasta un 26.2% y reduciéndose en el año 2000 hasta un 26.2%. Todo esto es debido a la evolución del desempleo y la carga fiscal como principales factores.

Cuadro 3.1. Estimación comparada de la economía sumergida en España para los periodos 2007-2014.

Autor	Período de estudio	Metodología	Estimación sobre el PIB (%) / Principales resultados	Posición	Países
Dell'Anno, Gómez-Antonio y Alañón-Pardo (2007)	1989-2007	Enfoque monetario	24,5 (1990) 31,2 (1995) 26,2 (2000) 26,4 (2003)	1/3 1/3 2/3 2/3	Francia, España y Grecia
Feld y Schneider (2010)	1989-2007	Enfoque monetario / método MIMIC	16,1 (1989) 22,7 (1999 /2000) 21,3 (2005) 19,3 (2007)	4/21 3/21 3/21 3/21	21 países OCDE
Schneider (2010)	2003-2010	Método MIMIC	22,2 (2003) 20,2 (2006) 18,7 (2008) 19,8 (2010)	11/27 y 14/31 11/27 y 14/31 12/27 y 14/31 12/27 y 14/31	UE-27 y Croacia, Noruega, Suíza y Turquía
Schneider, Buehn y Montenegro (2010)	1999-2007	Método MIMIC	Entre el 22 y el 23. De media el 22,5	6/25 (para la media)	25 países OCDE
Murphy (2012)	2009	Método MIMIC	22,5 (2011)	14/27	UE-27
Schneider (2012)	2003-2012	Método MIMIC	22,2 (2003) 20,2 (2006) 18,4 (2008) 19,4 (2010) 19,2% (2012)	11/27 y 14/31 11/27 y 14/31 12/27 y 14/31 13/27 y 15/31 12/27 y 14/31	UE-27 y Croacia, Noruega, Suíza y Turquía
AT Kearney y Schneider (2012)	2011	Método MIMIC	19,2 (2012)	13/27 y 16/31	UE-27 y Croacia, Noruega, Suíza y Turquía
Labeaga (2014)	2008 y 2011	Método monetario	28,5 (2008) 24,4 (2011)	2/8 3/8	Alemania, Bélgica, Finlandia, España, Italia, Eslovaquia, Eslovenia y Estonia
Schneider, Raczkowski y Mroz (2015)	2003-2014	Método MIMIC	22,2 (2003) 19,3 (2007) 19,2 (2011) 18,5 (2014)	12/28 y 14/31 12/28 y 14/31 12/28 y 14/31 15/28 y 16/31	UE-28, Croacia, Noruega, Suíza y Turquía
Schneider (2016)	2003-2016	Método MIMIC	22,2 (2003) 19,3 (2007) 19,2 (2011) 18,5 (2014) 18,2 (2015) 17,9 (2016)	12/28 y 14/31 12/28 y 14/31 12/28 y 14/31 15/28 y 16/31 15/28 y 16/31 15/28 y 16/31	UE28, Croacia, Noruega, Suíza y Turquía
Schneider (2017)	1991-2015	Método MIMIC ajustado con el <i>predictive mean matching</i>	27,5 (1991) 27,4 (1995) 22,7 (2000) 23,1 (2003) 22,9 (2006) 23,5 (2008) 25,6 (2011) 26,4 (2013) 26,1 (2014) 24,5 (2015) 25,2 (media 1991-2015)	120/158 (en media entre 1991-2015)	158 países

Fuente: Fernández *et al.* (2018, pág. 25-26).

El autor Labeaga (2014), al igual que los autores anteriores, utiliza un enfoque monetario. Afirma que la economía sumergida es mayor en países mediterráneos que en los países escandinavos y centroeuropeos. Los países mediterráneos tendrían un 29% de economía sumergida en 2008 y un 28.3% en 2011, que comparándolo con los países escandinavos y centroeuropeos sería mayor, un 20.8% y un 19.5% respectivamente. Concretamente en el caso de España, alcanzaría un 28.5% en 2008 y un 24.4% en 2011, una media inferior a los países mediterráneos, pero mucho mayor que los países escandinavos y los que están situados en el centro de Europa.

Schneider (2010), utilizando el método MIMIC, sitúa a España entre los países entorno al 20% y 30% de economía sumergida en el periodo 1999-2007. Un año más tarde este mismo autor, concretará y situará a España en un 18.5% de economía sumergida, siendo un porcentaje similar al de la media de la Unión Europea que se situaba en un 18.6%.

Schneider (2012) afirma que la economía sumergida en España es del 19%, dato muy parejo al de la Unión Europea con un 18.4%. España se sitúa por debajo de países como Italia, pero mantiene niveles más altos de economía sumergida si lo comparamos con Francia, Alemania o Reino Unido. El origen de España con el resto de países está en los sectores del comercio, restauración, construcción y mobiliario, además de algunos sectores industriales. Esta variable no es del todo contrastable ya que el método MIMIC para el caso español no es del todo fiable.

La gran parte de datos que se obtienen para la economía sumergida en España utilizan métodos monetarios y el método MIMIC. Uno de los ejemplos es Labeaga (2014) que utiliza el método monetario para cuantificar dicho impacto. Durante el periodo 2008-2012 estimó que el valor de dichas prácticas fue del 25.9%. Durante este periodo las cifras disminuyeron de un 28.5% en 2008 a un 26.2% en 2012. Este trabajo de Labeaga (2014) ha sido uno de los que mayor porcentaje que ha dado a la economía sumergida.

En un estudio más reciente, Schneider (2017), con un total de 158 países, afirma que la economía sumergida en España en 2015 es de un 24.51%. En años anteriores, la economía sumergida ofrecía unos valores de 25.6% en 2011, 26.4% en 2012 y un 26.1% en 2014.

En este caso, Pickhardt y Sardá (2015), a través del modelo monetario, sin comparar la economía sumergida con la de otros países y basándose en únicamente el PIB español, sitúan la economía sumergida en España en torno a un 18% en los últimos años, como vemos en el Cuadro 3.2.

Cuadro 3.2. Estudios sobre la economía sumergida en España en el periodo 1980-2015.

Autor	Período de estudio	Metodología	Estimación de la economía sumergida sobre el PIB (%)
Lafuente (1980)	1978	Enfoque monetario	22,9
Mauleón y Sardá (1997)	1973-1996	Enfoque monetario	Entre 1973-1996 la economía sumergida fluctuó entre el 12 y el 18
Serrano-Sanz <i>et al.</i> (1998)	1964-1995	Enfoque monetario	6,5 (1964); 14,1 (1995)
Gómez de Antonio y Alañón (2004)	1980-2000	Enfoque monetario	15,5 (1980), 19,8 (1990) y 20,9 (2000)
Prado (2004)	1964-2001	Enfoque monetario	18,2 (1964); 12,4 (1976); 26,9 (1995); 17,8 (2001)
Alañón-Pardo y Gómez de Antonio (2005)	1976-2002	Modelo MIMIC	8,8 (1976); 17,2 (1990) y 18,2 (2002)
Arrazola <i>et al.</i> (2011)	1980-2008	Enfoque monetario	11,7 (1980); 17,9 (1990); 19,3 (2000) y 21,3 (2008)
		Modelo MIMIC	11,7 (1980); 16,5 (1990); 18,2 (2000) y 21,0 (2008)
		Demanda de energía	11,7 (1980); 18,3 (1990); 19,2 (2000) y 18,5 (2008)
Mauleón y Sardá (2014)	1990-2012	Enfoque monetario	16,6 (1990); 20,9 (1994); 17,5 (1998); 14,7 (2000); 14,5 (2004); 14,3 (2008); 17,5 (2010); 23 (2012)
Labeaga (2014)	2008-2012	Enfoque monetario	28,5 (2008); 25,5 (2009); 25,1 (2010); 24,4 (2011) y 26,2 (2012)
Pickhardt y Sardá (2015)	1964-2008	Enfoque monetario	10 (1964); 17,6 (1970); 13,5 (1980); 24,5 (1990); 26,3 (2000); 15,6 (2005) y 21,1 (2009)

Fuente: Fernández *et al.* (2018, pág. 27).

Un ejemplo del uso de variables fiscales para calcular el peso de la economía sumergida es el informe GESTHA (2009). El resultado que ofrece es un 23.3% del PIB de España. Este trabajo se ha realizado con una metodología menos sofisticada que otros trabajos anteriores y teniendo en cuenta solo el PIB español.

Arrazola *et al.* (2011) combinan el modelo monetario, el modelo de demanda de energía y el mencionado anteriormente método MIMIC. Durante el periodo 1980-2008 la economía sumergida habría sido de media un 17%, y en años posteriores aumentaría por encima del 20%. Este incremento de la economía sumergida es debido al aumento de la carga fiscal que se realizó a principios de los años ochenta y que se ha mantenido a lo largo del tiempo. Es verdad que durante los años ochenta y noventa el PIB español se duplicó, pero la economía sumergida había sido cuatro veces mayor.

Mauleón y Sardá (2014) realizaron el estudio de la economía sumergida a través del método MIMIC. Contabilizan que la economía sumergida de España en 2012 ronda el 23% del PIB. Durante el periodo 1994-2001 la economía sumergida se redujo de un 21% a un 12%, para más tarde elevarse y colocarse en torno a un 20% debido al aumento de la presión fiscal, como ya señalaban varios autores anteriormente. En 2013 con la llegada de la crisis alrededor de Europa, las prácticas ilegales aumentaron hasta situarse en un 24%, cifra muy similar que coincide con los estudios mencionados.

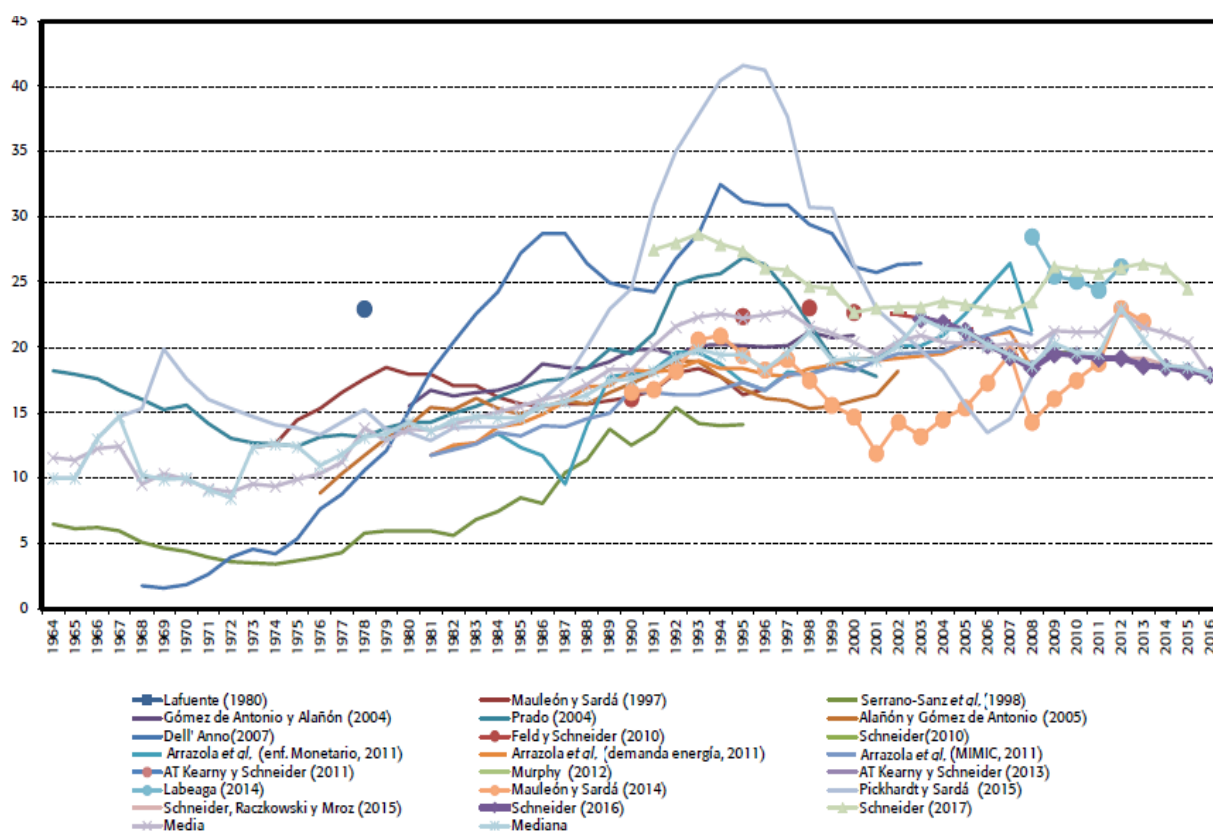
Otro autor que utiliza el método MIMIC es Ruesga (2013). Este autor estimó para el periodo 2011-2013, un incremento de la importancia de la economía sumergida sobre la economía real, situándola en 2013 entorno al 25% del PIB, como podemos ver en el Cuadro 3.2., al igual que el resumen de los anteriores autores mencionados.

Para observar la tendencia que ha existido con la economía sumergida en España, podemos basarnos en el Cuadro 3.3. que abarca desde el año 1964 hasta el 2016. En él podemos diferenciar un tramo, la década de los años ochenta y la primera mitad de los años noventa que sería de un continuo

crecimiento de la economía sumergida. A partir de ese momento, la economía sumergida sería prácticamente constante hasta 2016.

El problema de la economía sumergida comienza en los años ochenta, pero no está claro si comenzó a elevarse en la década de los años noventa y luego tuvo una caída hasta nuestros días, o en cambio, se mantuvo constante en la década de los noventa y se elevó en las siguientes. La relación con el ciclo económico se ve más clara, siendo en fases recesiva mayor y viceversa, viendo una relación negativa con la tasa de crecimiento del PIB.

Cuadro 3.3. Evolución de la economía sumergida en España sobre el porcentaje del PIB (1964-2016).



Fuente: Fernández *et al.* (2018, pág. 28).

La mayor evasión se produce en las rentas del trabajo, más relacionado con el mundo empresarial, que en otros rendimientos que es mucho menor. Labeaga

(2014) estima para el periodo 2006-2011 un fraude en el IVA del 27.4%. Si el dato le obtenemos de la Contabilidad Nacional de España asciende más de 10 puntos porcentuales hasta el 39.9%.

En el mismo periodo, España recauda de media anualmente 18.653 euros menos a pesar de que tiene unos tipos impositivos cercanos a la media de la UE. Respecto con el Impuesto de Sociedades deja de ingresar al año 38.500 millones. En 2012 el fraude fiscal en España supondría el 6% del PIB. La eliminación por completo de la economía sumergida supondría ingresar anualmente en torno a 70.000 millones de euros anuales, aunque eliminarla del todo es de gran dificultad.

Schneider (2013) afirma que la economía sumergida a finales de 2013 se estimó con un valor de 195.600 millones lo que supone un 18.6% del PIB. En el periodo anterior la economía sumergida era de 201.300 millones, un 19% del PIB.

Schneider (2013), compara la situación de España con la de otros países europeos. La economía sumergida en Francia y Alemania es de un 15%-16%, mientras que Suecia y los países escandinavos alcanza un 17.4% y un 18.5% respectivamente. Italia se sitúa a la cabeza con un 26.9%. La media de la OCDE es de un 20.3% y España está por encima con un 22.8%.

Según García (2015), la economía sumergida en Europa ha disminuido desde el 2007. Si es cierto que en 2009 en España se aprecia un aumento hasta el 24.6%. El fraude del IVA y de la seguridad social son los causantes de este incremento. España sería el quinto país de Europa en porcentaje del PIB por detrás de Alemania, Italia, Francia y Reino Unido. La economía sumergida en España supera a los países de Europa occidental, pero se mantiene cercana a la media. Los sectores donde se concentran este tipo de prácticas son la construcción, la industria y los servicios.

La economía sumergida en Europa se centra en los cinco países mencionados anteriormente. Si es cierto que los países del este de Europa su tamaño respecto al PIB es mayor. En países como Lituania, Croacia, Estonia, Bulgaria la

economía irregular se sitúa en un 30% del PIB. En el otro lado, con los niveles más bajos encontramos a Austria y Suiza con un 7% y un 8% respecto al PIB, como podemos ver en el Cuadro 3.4. (Schneider, 2015).

Cuadro 3.4. Economía sumergida de países europeos con relación al PIB.

	<i>Economía sumergida</i>	<i>PIB</i>	<i>Economía sumergida como porcentaje del PIB</i>
Alemania	351	2,698	13%
Francia	204	2,062	10%
Inglaterra	189	1,950	10%
Bélgica	63	385	16%
Suecia	59	423	14%
Noruega	67	416	14%
Países Bajos	55	607	9%
Suiza	36	507	7%
Dinamarca	32	250	13%
Finlandia	26	199	13%
Austria	24	319	8%
Irlanda	20	167	12%
Italia	333	1,577	21%
España	196	1,052	19%
Turquía	177	667	26%
Grecia	43	183	24%
Portugal	31	164	19%
Polonia	95	400	24%
Rumania	40	139	28%
República Checa	24	154	15%
Hungría	23	103	22%
Bulgaria	13	41	31%
Croacia	13	45	28%
Eslovaquia	11	74	15%
Lituania	10	35	28%
Eslovenia	8	35	23%
Letonia	6	24	25%
Estonia	5	18	28%

Fuente: García (2015, pág. 43).

La economía sumergida en Europa ha disminuido desde el 22.4% del PIB en 2003 hasta un 18.5% en 2013. Lo que si se aprecia son diferencias claras entre las zonas del norte y del sur, y del este y el oeste en Europa. En 2008 se produjo una disminución de la economía sumergida en todos los países europeos, con un aumento en 2009, que se ha ido incrementando hasta los años actuales. España mantiene la misma tendencia a lo largo del ciclo. Cabe destacar que Italia tiene unos niveles mayores que los de España y muy superiores a países como Austria, Francia, Holanda o Reino Unido (García, 2015).

Para determinar el volumen de economía sumergida en épocas de crisis hay que tener en cuenta el momento de la crisis, las tasas de desempleo, la disminución de los ingresos y la incógnita sobre la situación futura. Una de las soluciones tomadas en épocas de crisis es recurrir a la economía sumergida. Con ello se consigue corregir el descenso de ingresos, ya que no paga cotizaciones a la seguridad social o impuestos por este tipo de actividades, siendo así mayores sus ingresos. Desde el inicio de la crisis las prácticas relacionadas con la economía sumergida se han incrementado.

William *et al.* (2013), muestra una serie de conclusiones entre los tipos de medidas que toman cada país y el tamaño de la economía sumergida:

- Los Estados de la Unión Europea con mayor carga impositiva sobre los ingresos no tienen una mayor economía sumergida.
- Los Estados con menor carga impositiva sobre las rentas del trabajo no están correlacionadas con un menor tamaño de su economía sumergida.
- No existe certeza de que a mayor intervención pública en el mercado laboral incremente la economía sumergida. Pero existe una correlación entre mayor intervención del mercado laboral y una reducción del tamaño de la economía sumergida.
- Los países donde existe mayor gasto social tienen menor economía sumergida.
- Los países con mayor redistribución de la renta tienen un menor tamaño de la economía sumergida.
- En los países con mayor igualdad social, el tamaño de la economía sumergida es menor.

En resumen la economía sumergida se debe a menores niveles de desarrollo, de bienestar social y de regulación por parte del Estado. Además, William *et al.* (2013), indica que no existe correlación entre mayores tasas impositivas y una mayor economía informal. Para cada país se debe analizar caso por caso, ya que cada país es único. En el caso de España hay que tener en cuenta elementos como la complejidad de la regulación, el exceso de trabas administrativas, el tamaño de las empresas que en su mayoría son PYMES o el incremento de la carga impositiva.

Según William *et al.* (2013), dependiendo de la zona geográfica donde nos encontremos, el comportamiento del mercado laboral respecto a la crisis económica es diferente:

- Países nórdicos: las personas con trabajo declarado que han complementado su salario con ingresos del trabajo “en negro” son las que más han sufrido la disminución del tamaño de la economía sumergida con la crisis.
- Países del sur de Europa: las personas desempleadas son las personas que más están sufriendo la disminución de la economía sumergida. Esto se debe a los efectos que tiene la crisis sobre ciertos sectores económicos.
- Países del este de Europa: a pesar de que las personas desempleadas han podido acceder a más trabajos en la economía sumergida, son peor pagadas que aquellos que acceden a la economía sumergida pero con trabajo declarado.

Por ello, la principal razón con la que percibimos estas diferencias entre países se debe al distinto bienestar de los países. Los países que no tienen una política de bienestar social para las personas más desfavorecidas, suelen tener mayores niveles de economía sumergida. En cambio, los países donde los Estados se preocupan más por las personas desempleadas, éstas acuden menos a trabajos

de la economía sumergida. Es decir, cuanto más se invierte en política social, menores niveles de economía sumergida existen en los países.

Si comparamos el nivel de corrupción y el tamaño de la economía sumergida, los países que tienen mayores índices de economía sumergida tienen mayores tasas de corrupción. Esto es debido a diferentes causas como la poca transparencia de las instituciones públicas, alto nivel de gasto público, impuestos elevados, excesiva burocracia, poca transparencia de las leyes y normas y poca transparencia en la financiación de partidos políticos.

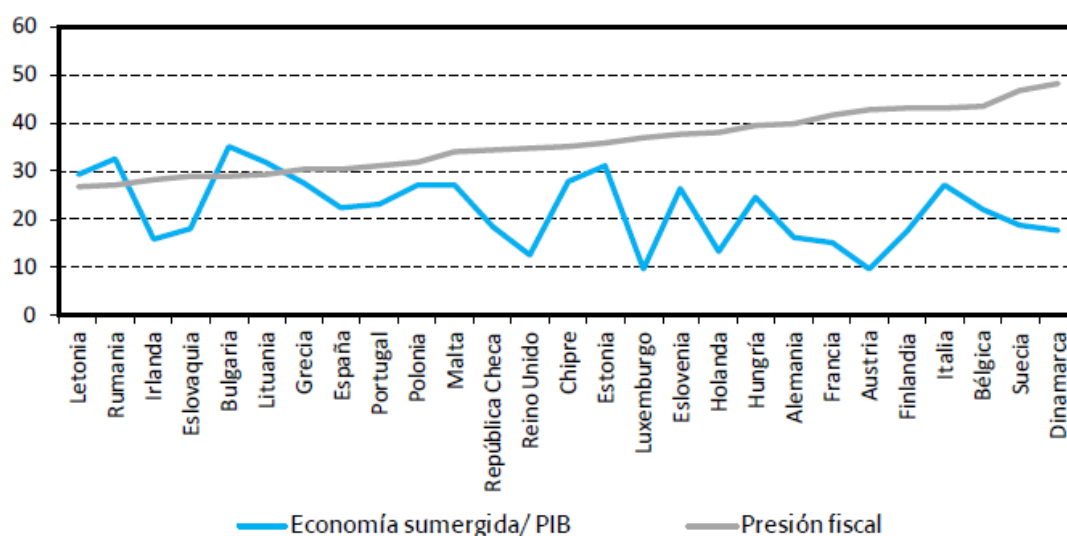
Dependiendo del sector en el que nos encontremos existen diferentes niveles de ilegalidad. Los sectores más regulados, que tienen contratos con un alto nivel de formalidad entre clientes y proveedores, tienen menores niveles de economía sumergida. Un claro ejemplo puede ser el sector del suministro eléctrico. En cambio, la construcción, ventas de minoristas y mayoristas y el sector de las manufacturas presentan mayores índices de economía sumergida (William *et al.* 2013).

Según Fernández *et al.* (2018), los determinantes que explican la economía sumergida podemos resumirlos en seis. En primer lugar, la evolución de la carga fiscal. Existe una correlación positiva entre presión fiscal y crecimiento; y una correlación negativa entre las variables presión fiscal y el peso de la economía sumergida de los países, a pesar de contradecirse con la teoría de que a mayor presión fiscal las empresas se adentran más en la economía sumergida. Países como Rumania, Estonia o Bulgaria, que tienen niveles impositivos reducidos, tienen niveles de economía sumergida por encima del 30%. Países con mayor presión fiscal, excepto en el caso de Italia, tienen menor volumen de economía sumergida, como podemos ver en el Cuadro 3.5. En el caso español, el mayor incremento de la presión fiscal se dio en los años ochenta y, a su vez, los niveles de economía sumergida en el país aumentaron.

En segundo lugar, las facilidades para ocultar las actividad y las transacciones que se generan con ellas. En el año 2013, la economía sumergida en Europa se encontró aglutinada en la construcción, el pequeño comercio y la fabricación de

manufacturas. En el caso de España, en la construcción alcanzaba un 32%. En el pequeño comercio y en la fabricación de manufacturas era de un 20% y un 18%, respectivamente, porcentajes mucho más pequeños que Italia, que rondaba el 30% en ambas partidas. Las actividades hoteleras, los alquileres y los asistentes del hogar empezaban a tomar un peso mayor en la economía sumergida.

Cuadro 3.5. Economía sumergida y presión fiscal expresadas como porcentaje del PIB en el año 2009.



Fuente: Fernández *et al.* (2018, pág. 37).

Además, a mayor número de transacciones, el peso de la economía sumergida es menor. En países con mayor número de transacciones, como Reino Unido, Finlandia u Holanda, su economía sumergida se encuentra entre un 8% y 13%. En cambio, países como Italia o España, con menos transacciones al año por habitante, la tasa de economía sumergida se encuentra entre un 18% y 21%.

En tercer lugar, la ineficiencia reguladora. Una excesiva regulación por parte de los Estados hace más difícil el desarrollo de las actividades y provoca que se tienda más a incidir en la economía sumergida. La influencia del desempleo en el periodo 1999-2010 sobre la economía sumergida en España es del 29.2%,

frente a un 18.6% de Italia, donde ambos tienen una importancia similar en el peso de la economía sumergida (Fernández *et al.* 2018).

En cuarta posición, la intensidad en el control y represión de la economía sumergida. Viene dado por el número de funcionarios públicos que cuenta España para frenar todo tipo de prácticas ilegales. En 2013, el número de individuos dedicado a ello era inferior a la media de países de la OCDE. Además, se debería invertir y avanzar en el uso de medios informáticos para detectar este tipo de fraudes y combatirlo de una manera más efectiva.

En quinto lugar, la moral de los ciudadanos y organizaciones. Los países situados en el norte de Europa tienen una mayor propensión a cumplir con sus obligaciones tributarias. Países situados en el sur de Europa, como España, tienen una mayor propensión a evadir el pago de impuestos, lo que responde a pautas culturales. Podemos ver una correlación negativa entre la moral fiscal y la economía sumergida (Fernández *et al.* 2018).

En último lugar, señalamos la relación entre corrupción y transparencia. En 2014, España ocupaba la posición 37 entre los 174 países estudiados en el Índice de Transparencia Internacional. En las primeras posiciones encontramos a Dinamarca y Finlandia, dos de los países con una presión fiscal elevada, pero con un índice de economía sumergida mínimo. Por otra parte, encontramos en el número 66 a Bulgaria y en el 69 a Rumania, los cuales son países que tienen una menor carga fiscal, pero por el contrario un porcentaje mayor de economía sumergida. España es uno de los países que más ingresos pierde en Europa, concretamente un 23%, por lo que se debería buscar una solución en el menor tiempo posible.

CONCLUSIONES

En el presente trabajo comenzamos tratando el tema de la economía sumergida. La economía sumergida sigue siendo un problema desde hace muchos años, incluso en la actualidad, en la mayoría de los países. Además, es un fenómeno difícil y complejo de estimar, ya que existen muchos vacíos legales y tiene gran dificultad controlarla, junto con el hecho de tener un gran coste para la sociedad.

El principal órgano que puede controlar este tipo de prácticas es el Estado, con la influencia de la carga fiscal, la intensidad de las regulaciones, el mercado laboral y la moralidad fiscal de las empresas e individuos. Si el Estado consigue reducir la economía sumergida, no perderá ingresos públicos con los que realizar políticas para la sociedad.

A lo largo de los años, se han desarrollado diferentes métodos para cuantificar el volumen de la economía sumergida, siendo los métodos indirectos los más extendidos y usados por los expertos.

Aquí se ha otorgado una particular atención a las principales razones fiscales y financieras para introducirse en la economía sumergida, como son la evasión fiscal, el blanqueo de capitales y los paraísos fiscales. Cada empresa o individuo que se adentre en la economía sumergida optará por aquello que le resulte más beneficioso y con el que consiga evitar las sanciones y penas que se le apliquen.

Todos los autores cuyas publicaciones se han analizado concluyen que la economía sumergida es un fenómeno que afecta de manera diferente a cada país. Los países más desarrollados son los que menos economía sumergida tienen. Los países con mayor carga fiscal no son los que más economía sumergida tienen; si no que, al contrario, son los que menos sufren este problema. Por ello, vemos cómo, además de la carga fiscal, también afecta la moral de los ciudadanos y empresas a la hora de tributar, junto con las condiciones del mercado laboral y la intensidad de las regulaciones públicas. Los países escandinavos, a pesar de estar sometidos a unos altos impuestos, son los que menos economía sumergida tienen.

Además, el ciclo económico en el que nos encontramos es un buen momento para ver los niveles de economía sumergida en los diferentes países, como también lo es el gasto social efectuado en ellos, que va ligado a la corrupción y prácticas ilegales.

Si comparamos por sectores, donde más abunda la economía sumergida es en las actividades con menos control público. El pequeño comercio, la construcción, la industria y la hostelería son claros ejemplos de sectores en los que abundan este tipo de prácticas. Por ello, es necesario un mayor control para reducirlas, pero no un excesivo control, ya que el problema se podría agrandar.

En el caso de España, ha tenido un aumento de la economía sumergida en los años noventa, que se ha mantenido hasta nuestros días. Siempre ha estado por encima de la media europea; y, si lo comparamos con países del oeste de Europa con una estructura similar, está muy por encima.

Seguramente, es imposible acabar por completo con este problema; sin embargo, existen medidas que se deberían de llevar a cabo para reducir esta lacra que afecta a toda la sociedad. El principal agente para acabar con ella es el Estado, pero tiene que dar con la llave para reducirlo con garantías. Las personas que defraudan se resguardan en este tipo de prácticas para evadir impuestos y disponer de más medios. No obstante, las condiciones que tienen no son las mejores para ellos ni para el conjunto de la sociedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABC (2017): “Unión Europea elabora su primera “lista negra” de paraísos fiscales”. Disponible en:

<http://www.abc.com.py/edicion-impresa/internacionales/union-europea-elabora-su-primera-lista-negra-de-paraisos-fiscales-1655772.html> [consulta: 07/06/2019].

Arazola, M., Hevia, J., Mauleón, I. y Sánchez, R. (2011): “Estimación del volumen de economía sumergida en España”, *Cuadernos de Información Económica*, 220, págs. 81-87.

CEOE- Confederación Provincial de Empresarios de Santa Cruz de Tenerife (2017): *Empresas y Economía Sumergida*, CEOE, Santa Cruz de Tenerife. Disponible en <https://ceoe-tenerife.com/wp-content/uploads/2016/02/Guia-Economia-Sumergida.pdf> [consulta: 01/04/2019].

Chavagneux, C. y Palan, R. (2007): *Los paraísos fiscales*, El Viejo Topo, Edición 1ª, Barcelona.

De Barrón, I. (2019): “Los bancos centrales empiezan a retirar los billetes de 500 euros”. Disponible en: https://elpais.com/economia/2019/01/05/actualidad/1546702828_733774.html [consulta: 04/05/2019].

Del Cid Gómez, J.M. (2007): *Blanqueo internacional de capitales: cómo detectarlo y prevenirlo*, Deusto, Barcelona.

Dell’ Anno, R., Gómez Antonio, M. y Alañon Pardo, A., (2007): “The shadow economy in three Mediterranean countries: France, Spain and Greece. A MIMIC approach”. *Empirical Economics*, 33.

García Viña, J. (2015): “Economía sumergida y relaciones laborales en Europa”, *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 21, págs. 31-59. Disponible en:

<http://www.journals.unam.mx/index.php/rlds/article/view/51303/45879>

[consulta: 26/09/2019].

GESTHA (2010): *Informe de Economía Sumergida 2000-2009*, Gestha.

Disponible en: [http://bases.cortesaragon.es/bases/ndocumen.nsf/b4e47719711a1d49c12576cd002660cc/37792bf37fc61b66c1257714003836c4/\\$FILE/informe%20gestha%201%20nacional.pdf](http://bases.cortesaragon.es/bases/ndocumen.nsf/b4e47719711a1d49c12576cd002660cc/37792bf37fc61b66c1257714003836c4/$FILE/informe%20gestha%201%20nacional.pdf) [consulta: 20/06/2019].

Izaguirre, A. (1997): "Economía ilegal y de la corrupción", *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 39, págs. 196-223. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=273777> [consulta: 28/04/2019].

Labeaga, J.M., (2014): "Estimación del volumen de economía sumergida a través del método monetario", Mimeo.

Fernández Leiceaga, X.; Lago Peñas, S.; Martínez Vázquez, J. y Vaquero García, A., (2018): "Economía sumergida y fraude fiscal en España: Un análisis de la evidencia empírica", en Lago Peñas, S. (Dir.), *Economía sumergida y fraude fiscal en España: ¿Qué sabemos? ¿Qué podemos hacer?*, Funcas, Madrid, págs. 19-47.

Mallada Fernández, C. (2012): "Fiscalidad y blanqueo de capitales", Tesis doctoral, Universidad de Oviedo, Oviedo. Disponible en: http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/12737/1/TD_CovadongaMalladaFernandez.pdf [consulta: 06/05/2019].

Mauleón, I., y Sardá, J., (2014). "La Economía Sumergida en Navarra". Informe al Parlamento de Navarra, Pamplona.

OCDE- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico- (2002): *Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook*, OCDE, París. Disponible en <https://www.oecd.org/sdd/na/1963116.pdf> [consulta: 04/09/2019].

- Ochoa León, M. (2014): "Elusión o Evasión fiscal", *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, 3, págs. 18-46. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5063717> [consulta: 22/04/2019].
- Pérez Magro, M.; Millán Tapia, J.M.; Millán Tapia, A.; y, Román Díaz, C. (2017): "La Economía Sumergida en Tiempos de Crisis: Un Análisis del Trabajo no Declarado en Europa", *Revista de Estudios Andaluces*, 34, págs. 453-501.
- Pickhardt, M. y Sardá, J., (2015): "Size and causes of the underground economy in Spain: A correction of the record and new evidence from the MCDR approach", *European Journal and Law and Economics*, 39, págs. 403-429.
- Portes, A. y Haller, W. (2004): "La economía informal", CEPAL, División de Desarrollo Social, Santiago. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/38673033.pdf> [consulta: 05/05/2019].
- Ruesga, S., (2013): "La economía sumergida en tiempos de la Gran Depresión 2.0", *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, 14, págs. 49-76.
- Schneider, F. y Buehn, A. (2006): "Estimating the Size of the Shadow Economy: Methods, Problems and Open Questions", IZA- Institute of Labour Economics- , Borna. Disponible en: <http://ftp.iza.org/dp9820.pdf> [consulta: 08/03/2019].
- Schneider, F., (2010): "Size and development of the shadow economy of 31 European countries from 2003 to 2010", Working Paper, Universidad de Linz, Austria. Disponible en: http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/ShadEcEurope31_October2010_Revised_Version.pdf [consulta: 19/06/2019].
- Schneider, F., (2012): "Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts", University of Linz, Austria, disponible en: <http://www.econ.jku.at/members/>

[Schneider/files/publications/2012/ShadEcEurope31_March%202012.pdf](#)

[consulta: 19/06/2019].

Schneider, F. y Kepler, J., (2013): “The Shadow Economy in Europe, 2013”, Informe ATKearney/Visa.

Schneider, F., (2017): “Shadow Economies around the World: New Results for the 158 Countries over 1991-2015”, Working Paper 1710, Departament of Economics. Johannes Kepler University of Linz, Linz.

UIAF- Unidad de Información y Análisis Financiero – (2019), “Lavado de Activos”, Colombia. Disponible en: https://www.uiaf.gov.co/sistema_nacional_ala_cft/lavado_activos_financiacion_29271/lavado_activos [consulta: 17/04/2019].

Vallejo, J.M. (2005): “La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea”, *Información Comercial Española*, 825, págs. 147-160.

Velasco, R. (2013): *Las cloacas de la economía*, Catarata, Edición 5ª, Madrid.

William, C. y Renooy, P.,(2013): “Tackling undeclared work in 27 European Union Member States and Norway: Approaches and measures since 2008”, Dublin, Eurofound.