

RCA

REVISTA CIENTÍFICA DEL ISTMO

VOLUMEN 4 | NUM. 2

JULIO, 2026

ISSN 2992-6602



La descentralización de la productividad: desigualdad y concentración del ingreso en Panamá

*Decentralization of Productivity:
Income Inequality and Income Concentration in Panama*

*A descentralização da produtividade:
desigualdade e concentração da renda no Panamá*

Javier Stanziola ¹, <https://orcid.org/0000-0001-5646-2755>, stanziolaj@gmail.com

Neidha Nadal ², <https://orcid.org/0009-0004-5703-9296>, neidha.nadal@glu.ac.pa

José Jauregui ², <https://orcid.org/0009-0003-9393-6667>, j_d_jauregui@hotmail.com

¹ Quality Leadership University, USMA, Investigador 2 del Sistema Nacional de Investigación de Panamá.

² Quality Leadership University, República de Panamá.

Autor de correspondencia: stanziolaj@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.66327/rci.v4i2.111>

Fecha de recepción: 3 de diciembre 2025

Fecha de aprobación: 26 de septiembre 2026

Resumen. Examinamos la narrativa dominante que vincula el crecimiento económico, la desigualdad del ingreso y la productividad. El desempeño económico y social de Panamá constituye un caso de estudio particularmente pertinente, caracterizado por un crecimiento notable que ha ido acompañado de una disminución de la participación del trabajo en el ingreso. A partir de datos de encuestas nacionales de empresas no financieras y de hogar entre 2010 y 2019, mostramos que los modelos tradicionales de crecimiento no incorporan de manera adecuada la concentración sectorial, lo que pone en entredicho la eficacia de formas performativas de descentralización política y económica como solución aislada a la desigualdad. El artículo contribuye a los debates sobre el papel de las dinámicas microeconómicas en la desigualdad del ingreso, al enfatizar la importancia de la participación de las y los trabajadores en la toma de decisiones estratégicas a nivel de la firma, así como de la participación ciudadana en procesos de descentralización política que trasciendan los gestos meramente performativos.

Palabras clave. desigualdad de ingreso, productividad laboral, concentración sectorial, descentralización política y económica, Panamá.

Abstract. We explore the prevailing narrative linking economic growth, income inequality, and productivity. The economic and social performance of Panama presents us with a relevant case study of remarkable economic growth that has been accompanied by a decrease in the share of labor in income. Focusing on Panama's economy between 2010 and 2019, we illustrate how traditional growth models fail to incorporate considerations of industry concentration, and then challenge the effectiveness of performative political and economic decentralization as a standalone solution to inequality. The paper contributes to discussions on the role of microeconomic dynamics in income inequality, emphasizing the importance of worker participation in strategic decision-making processes at the firm level, and citizens' involvement in processes of political decentralization that go beyond performative gestures.

Keywords. income inequality, labor productivity, sectoral concentration, political and economic decentralization, Panama

Resumo. Examinamos a narrativa dominante que vincula o crescimento econômico, a desigualdade de renda e a produtividade. O desempenho econômico e social do Panamá constitui um caso de estudo particularmente pertinente, caracterizado por um crescimento notável acompanhado de uma redução da participação do trabalho na renda. Com base em informações sobre a economia panamenha entre 2010 e 2019, mostramos que os modelos tradicionais de crescimento não incorporam de forma adequada a concentração setorial, o que coloca em dúvida a eficácia de formas performativas de descentralização política e econômica como solução isolada para a desigualdade. O artigo contribui para os debates sobre o papel das dinâmicas microeconômicas na desigualdade de renda, ao enfatizar a importância da participação das trabalhadoras e dos trabalhadores nas decisões estratégicas das empresas, bem como da participação cidadã em processos de descentralização política que transcendam gestos meramente performativos.

Palavras chave. desigualdade de renda, produtividade do trabalho, concentração setorial, descentralização política e econômica, Panamá

1. Introducción

La desigualdad del ingreso suele abordarse como una característica inevitable pero transitoria del crecimiento, supuesto que subyace a las interpretaciones convencionales del ciclo económico. Desde esta perspectiva, los periodos de expansión acelerada estarían impulsados por una transformación estructural inducida por el cambio tecnológico, mediante la cual el trabajo y el capital se desplazan desde sectores maduros y de baja productividad hacia actividades emergentes de mayor productividad (por ejemplo, de la agricultura a la manufactura). Dentro de esta narrativa, se espera que estas actividades de mayor productividad ofrezcan salarios más altos, en parte porque su capacidad inicial para absorber mano de obra se encuentra restringida. A medida de que

estas actividades de mayor productividad se expanden, aumenta la entrada de nuevas firmas, erosionando las ventajas de primer entrante que inicialmente generan retornos superiores al promedio. La disparidad del ingreso resultante se profundiza a medida de que el aumento eventual en la oferta de trabajadores en ese sector ejerce una presión a la baja sobre los salarios.

Suponiendo que el ingreso agregado aumenta, los países en vías de crecimiento transitarían hacia una etapa posterior de desarrollo económico en la que los gobiernos pueden invertir más estratégicamente en bienes y servicios públicos, incluidos educación y salud, e implementar sistemas tributarios y programas de bienestar social más progresivos. Todo ello contribuiría a reducir la desigualdad del ingreso y a sostener etapas más avanzadas del crecimiento económico. En síntesis, esta narrativa sostiene que el

aumento de la productividad, combinado con políticas sociales progresivas en el marco de instituciones inclusivas, tiende a generar beneficios de alcance generalizado (Acemoglu et al., 2005; Kuznets, 1995; Solow, 1994).

Un cuerpo creciente de trabajos académicos cuestiona esta narrativa convencional al poner en entredicho la relación asumida entre el crecimiento de la productividad y la dinámica salarial. En su lugar, se destaca cómo la concentración sectorial y la aglomeración espacial de la actividad económica reconfiguran los resultados distributivos (Milanovic, 2023; Azar & Vives, 2018; Raworth, 2018; Delgado et al., 2014). Esta literatura sostiene que la tercera ola de globalización iniciada en la década de 1980 amplió la escala de los mercados e intensificó la competencia entre las firmas existentes. Esto incrementó la probabilidad de éxito y permanencia de las empresas con menores costos de producción, que al expandir su escala operativa pueden reducir sus costos unitarios y aprovechar economías de escala, consolidando así ventajas competitivas. En contraste, las firmas más pequeñas y las nuevas entrantes, que operan con costos marginales más elevados y con reservas de capital limitadas, enfrentan dificultades significativas para competir con empresas que ya han consolidado ventajas derivadas de economías de escala.

Las firmas que no logran sostener este ritmo terminan saliendo del mercado. Esto provoca una contracción del sector y una reasignación de cuotas de mercado hacia empresas más productivas, lo que incrementa la concentración de las ventas. Con el tiempo, la participación del trabajo en los costos y las ganancias disminuye, ya que una proporción creciente de la producción queda en manos de un número reducido de firmas altamente productivas con mayor poder de mercado y poder de negociación. Esta misma línea de pensamiento enfatiza la necesidad de enfocarnos en promover la diversidad de modelos organizativos y de gobernanza, que abarcan desde empresas con fines de lucro hasta cooperativas y organizaciones sin fines

de lucro, influyen en los resultados macroeconómicos (Blanchflower & Bryson, 2024; Terzo et al., 2023; Bretos & Marcuello, 2016; Van Biesebeek, 2015). En efecto, la llamada ‘edad de oro’ del capitalismo, que se extendió aproximadamente desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de la década de 1970, se caracterizó por estructuras industriales concentradas respaldadas por políticas industriales activas, la aparición de modelos empresariales alternativos (incluidas las empresas sociales), y un mayor poder de negociación de las y los trabajadores a través de sindicatos y de su representación en las juntas directivas de grandes empresas.

A partir de la década de 1980, los llamados de los organismos multilaterales y de la mayoría de los bancos internacionales de desarrollo a flexibilizar los mercados laborales y a abrir las economías tuvieron como resultado una menor planificación industrial y un debilitamiento de la fuerza sindical. Estos cambios redujeron la representatividad en los procesos económicos y políticos, lo que derivó en una mayor desigualdad a medida que las y los trabajadores y los grupos de menores ingresos perdieron poder de negociación colectiva y capacidad de influencia (Arkorful et al., 2021). En el plano político, el mensaje que muchos políticos en América Latina transmiten a los votantes sostiene que la eficiencia, la productividad, el ahorro y la inversión serían capaces de generar una dinámica de crecimiento lo suficientemente amplia como para beneficiar a toda la población. En este marco, las políticas progresivas orientadas a incorporar a quienes no se benefician de ese crecimiento son presentadas como cargas que obstaculizan el avance económico. Bajo la influencia de esta narrativa y guiados por la convicción de que los ajustes institucionales por sí solos pueden producir resultados más equitativos, numerosos países de la región han propuesto medidas para descentralizar el poder político (Lago et al., 2020; Luna, 2009) y han reestructurado esquemas de subsidios sociales con el fin de incrementar su efectividad como instrumentos

para reducir la desigualdad (Astudillo et al., 2019; Fisher & Roach, 2013).

En los países menos desarrollados, estas reformas institucionales suelen orientarse principalmente a cumplir con las exigencias de los financiadores multilaterales y de los inversionistas internacionales. Como resultado, las promesas de cambio tienden a adoptar la forma de extensos documentos que describen ajustes administrativos, modificaciones legislativas y nuevos reglamentos que, en la práctica, rara vez se implementan de manera efectiva, o real. En algunos casos, estas reformas incluso exacerban las desigualdades regionales (Arkorful et al., 2021; Lessmann, 2012).

Si bien las transformaciones productivas e institucionales son necesarias, no son suficientes sin procesos de descentralización política que vayan más allá de gestos performativos. En efecto, tanto la política como el sector empresarial recurren con frecuencia a herramientas intangibles y performativas, como símbolos, retórica y documentos oficiales, para transmitir mensajes, crear narrativas y moldear las percepciones públicas. Estos actos simbólicos están diseñados para resonar con los valores culturales y las normas sociales, lo que refuerza la legitimidad y el impacto de las acciones o cambios reales (Cremaschi et al., 2021; Leander, 2021). Pero en contextos de alto conflicto, corrupción o falta de claridad sobre el rumbo de la política, dicha performatividad puede convertirse tanto en el instrumento como en el objetivo final de la política. En algunos casos, estos gestos permiten contar con más tiempo para negociar los cambios previstos, pero en la mayoría de los casos terminan generando poca acción real y sin producir efectos en la vida de las personas (Matland, 1995).

Si bien los países con menores niveles de desarrollo podrían, en teoría, competir con los del Norte Global produciendo, por ejemplo, bienes manufacturados similares y alcanzando economías de escala, es probable que les tome muchas décadas implementar instituciones inclusivas verdaderamente funcionales

(Rodrik, 2017) que vayan más allá de lo meramente performativo.

Las dinámicas económicas y sociales de Panamá nos presentan un caso de estudio relevante de un crecimiento notable que ha estado acompañado por una disminución de la participación del trabajo en el ingreso y esfuerzos de descentralización del poder político. Utilizando principalmente datos provenientes de la Encuesta Entre Empresas No Financieras (INECa, 2013-2019), de la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (INECb, 2013-2019) y de otras fuentes de información, examinamos algunas de las dinámicas microeconómicas que han estado incidiendo en la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad del ingreso en Panamá. Concentramos la mayor parte del análisis en el período 2010-2019, caracterizado por un esfuerzo concertado de inversión pública en infraestructura física, que incluye la ampliación del Canal de Panamá y la construcción de las primeras líneas del sistema de metro en la capital del país. Nuestro análisis no se extiende más allá de 2019, bajo el supuesto de que COVID-19 constituyó un quiebre estructural profundo en la economía y la sociedad panameñas (Stanziola y Araúz-Reyes, 2023).

Encontramos escasa evidencia de que la productividad o la concentración sectorial hayan tenido un impacto en la reducción de la desigualdad del ingreso en el caso de Panamá. Asimismo, encontramos que los efectos de aglomeración derivados de la localización de la actividad económica en áreas geográficas específicas contribuyen muy poco a reducir la desigualdad del ingreso. Concluimos el artículo con algunas reflexiones en torno a la necesidad de una descentralización de las actividades productivas y de la representación política que vaya más allá de los gestos meramente performativos.

2. Crecimiento económico e ingreso laboral en Panamá

Desde el fin de las dictaduras de 1968-1989, el

El desempeño económico de Panamá ha sido notable. Solo en la pasada década, su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita creció en 43,89 %, el incremento más alto de la región. En ese mismo período, sin embargo, el ingreso laboral panameño representó en promedio apenas el 32,60 % del PIB, la segunda proporción más baja de América Latina después de Venezuela.

En ese lapso, Panamá se ubicó además entre los siete países de la región en los que dicha participación se redujo (véase Cuadro 1). Si bien existe debate respecto al grado en que la caída de la participación de los ingresos laborales en el PIB obedece a problemas de medición (incluyendo el registro de ingresos de los empresarios como renta del capital en lugar de ingreso laboral para aprovechar de los incentivos tributarios, el autoempleo y la informalidad), existe un consenso general en que la disminución ha sido real y significativa en las últimas décadas en América Latina, Estados Unidos y Europa (Autor et al., 2020)

Tabla 1. Participación del trabajo en el ingreso (como % del PIB y variación del PIB per cápita)

Países de América Latina, 2010-2019			
País	Participación laboral (%)	Variación participación (pp)	Variación PIB per cápita (%)
Venezuela	30,70	-29,72	-0,65
Panamá	32,60	-2,42	43,89
México	34,65	-1,72	11,24
Cuba	41,54	1,75	20,54
Perú	44,62	2,23	32,20
Paraguay	46,04	1,01	29,08
Guatemala	46,27	3,74	17,92
República Dominicana	50,16	-8,63	43,77
Bolivia	50,55	9,97	30,01
Nicaragua	51,15	-4,84	19,87
El Salvador	52,05	2,78	21,61
Ecuador	52,25	7,28	11,75
Colombia	55,26	-0,54	24,34
Costa Rica	55,90	0,33	26,56
Argentina	56,14	4,15	3,88
Chile	59,82	9,66	20,72
Brasil	60,12	2,75	5,84
Honduras	66,33	-13,60	17,62

Fuente. Organización Internacional del Trabajo, 2024, y Banco Mundial, 2024.

Notas:

1. Participación laboral (%): refiere al promedio de la participación del trabajo en el ingreso entre 2010 y 2019, expresada como porcentaje del PIB.
2. Variación participación (pp): indica el cambio en puntos porcentuales de la participación del trabajo en el ingreso entre 2010 y 2019.
3. Variación PIB per cápita (%): corresponde al cambio porcentual del PIB per cápita en el mismo período.

Entre 2010 y 2019, la concentración de la actividad económica en el Área de la Zona del Canal conformada por 3 provincias contiguas que concentran el 59,9% de la población y donde se ubican el Canal de Panamá y la mayor parte del sector logístico del país, aumentó ligeramente. En 2010, el 84% de toda la actividad económica tenía lugar en esta área, proporción que se incrementó en 2 puntos porcentuales hacia 2019. Más significativamente, el crecimiento del ingreso por persona en esa década fue 53% superior en el Área de la Zona del Canal en comparación con las otras 7 provincias y las 6 comarcas indígenas de Panamá. Si bien estos efectos de aglomeración se observan en la mayoría de los países latinoamericanos, los desequilibrios regionales en Panamá son comparativamente mayores que en el resto de la región (Astudillo et al., 2019). Esto refleja, en gran medida, el éxito de la estrategia de desarrollo diseñada a finales de la década de 1970, que buscaba aprovechar los recursos del Canal, que tras la firma de los Tratados Torrijos-Carter, fueron devueltos a Panamá después de 96 años de control estadounidense (Ministerio de Planificación y Política Económica, 1978). Esa misma estrategia concebía al resto del país, y en particular a las comunidades indígenas, principalmente como territorios poblados por personas que se negaban a hablar español y que debían ser colonizados para poder abastecer de alimentos y otros servicios primarios al sector logístico de manera más eficiente (Stanziola, 2019). Por su parte, la literatura sugiere que el desempeño económico de las regiones indígenas se ha visto afectado no necesariamente por las estrategias del gobierno central, sino por sus propias decisiones

de emplear su capital social y político para exigir reformas constitucionales y protección jurídica que garantice el control sobre sus tierras. Esto ha implicado que los posibles efectos de derrame de las políticas gubernamentales orientadas a incrementar la intensidad de capital en la región del Área de la Zona del Canal no alcanzarán a estas comunidades (Fisher, 2014).

En cualquier caso, lejos de ser el resultado de una explosión de crecimiento impulsada por revoluciones tecnológicas, las decisiones políticas han impedido que la transición del Canal a manos panameñas se traduzca en beneficios para la población fuera del Área de la Zona del Canal. Aunque la economía panameña exhibe un buen nivel de diversificación, dado que ningún sector representa más del 17,8 % del PIB, su base productiva ha cambiado de manera significativa desde 1996. Como en la mayoría de los países de la región (Ramírez López, 2017), la contribución de las actividades manufactureras y agropecuarias se redujo de forma marcada después de que Panamá se convirtiera en miembro de la Organización Mundial del Comercio en 1997. De hecho, en 1996 la manufactura, la agricultura y la pesca en conjunto representaban el 18,9 % de la economía, frente a 7,3 % en 2019. Estos cambios en las relaciones comerciales también afectaron la base tributaria de Panamá al reducir de manera significativa los ingresos arancelarios (INECc, 2024). Esta inmersión más profunda en el comercio internacional a comienzos de este siglo ha sido interpretada como la progresión lógica de una larga historia de más de quinientos años marcada por el determinismo geográfico (Castillero, 1973). Como señala Beluche (2012):

“Panamá es un istmo que une los océanos Atlántico y Pacífico al que, desde la aparición del mercado mundial con la conquista española, se le asignó el papel de puente de mercancías y de personas.”

“Primero, del oro y la plata del Perú; después, de vía de comunicación entre las costas este y oeste de Estados Unidos; más recientemente, de productos

“baratos” provenientes de Asia (China-Taiwán-Hong Kong-Japón) y de América Latina (Colombia, Venezuela, Brasil, etc.).”

“Este peso de la posición geográfica y su articulación al mercado mundial dio origen a un concepto formulado por el historiador Alfredo Castillero Calvo en los años sesenta, que lo define con precisión: transitismo (...) describiendo un país centrado en la zona de tránsito (hoy el eje Panamá-Colón, antes Panamá-Portobelo), controlado por ávidos agentes comerciales de intereses mercantiles extranjeros”.

Como en la época colonial, esta nueva oleada de comercio internacional no se originó en la población panameña ni se orientó hacia ella. Más bien ha tenido como resultado que Panamá sea un país centrado en el sector de servicios, orientado a intereses foráneos, con escasos o nulos incentivos para desarrollar o invertir en los mercados o en las industrias locales. Por ejemplo, de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica, Panamá ocupaba en 2010 el puesto 32 a nivel mundial en términos de diversificación de su canasta exportadora y complejidad de su estructura productiva. Para 2019, había descendido al puesto 45 (The Growth Lab at Harvard University, 2019). Mientras quienes se encuentran más próximos a las actividades vinculadas al comercio internacional se benefician de estas actividades, todo lo que la mayoría de las y los panameños puede hacer es atestiguar el paso de significativos flujos de riqueza por su territorio, sin llegar a apropiarse de ellos.

Los efectos de este transitismo se ven exacerbados por la falta de soberanía monetaria, la centralización del poder político y la débil cobertura de la negociación colectiva. Mientras otros países de la región, con mayor o menor prudencia, promueven y amplían su oferta exportadora mediante la gestión del tipo de cambio, Panamá ha sido en su mayor parte una economía dolarizada desde 1904, un año después de su independencia de Colombia. En consecuencia, el país debe apoyarse en la exportación de productos de

muy alta calidad (márgenes elevados, bajo volumen) o en preservar su competitividad en costos (mantener los salarios lo más bajos posible). Como resultado, el país se ha visto obligado a concentrarse en la promoción de la inversión extranjera directa (IED) y en el desarrollo de conglomerados de empresas multinacionales y organizaciones no gubernamentales internacionales, a fin de asegurar un nivel adecuado de reservas en divisas. Esto implica que las políticas públicas se focalicen primordialmente en el Área de la Zona del Canal, dejando rezagado al resto del país. Como resultado, solo esta región ha terminado contando con la infraestructura necesaria para sostener actividades económicas de alto valor agregado. Esta inversión pública se ha traducido en menores costos de transacción, lo que, a su vez, facilita que el Área de la Zona del Canal capture nueva o adicional IED.

En este modelo, la inversión extranjera no se concibe como una oportunidad para incrementar el intercambio de conocimiento y promover la innovación, sino principalmente como un instrumento para asegurar que siga circulando suficiente liquidez en la economía (Jauregui, 2024). En este sentido, tanto el sector público como el privado han prestado escasa atención a la necesidad de seguir invirtiendo en investigación y desarrollo (I+D) de nuevos bienes y servicios. Por el contrario, la narrativa política parece partir de la premisa de que este tipo de inversión constituye una suerte de bien normal al que solo pueden acceder los países con un elevado nivel de ingreso per cápita (Goñi y Maloney, 2014).

A nivel microeconómico, la renuencia de las firmas a invertir en I+D puede entenderse a partir de los altos costos iniciales de este tipo de proyectos y de los importantes obstáculos para apropiarse financieramente de las externalidades positivas (o impactos sociales) que los nuevos productos y servicios pueden generar. En parte, la falta de comprensión, en todos los niveles, de los potenciales efectos de este tipo de inversión dificulta el diseño y la implementación de programas de creatividad e innovación de largo plazo

para explotar los recursos de manera que beneficien a una gama más amplia de grupos socioeconómicos.

Finalmente, el poder de negociación de las y los trabajadores en Panamá es el más bajo de la región. El porcentaje de trabajadores cuya remuneración y condiciones de empleo están determinadas por un convenio colectivo fue de 2 % en 2017, frente a 1 % en 2010. En el caso de las y los trabajadores en Uruguay, 94,9 %. Brasil y Argentina reportan una cobertura de 59,9 % y 48,4 % de su fuerza laboral, respectivamente. Incluso en Estados Unidos, donde buena parte de la reacción adversa contra los sindicatos se inició durante la era Reagan, esta tasa alcanzaba 11,9 % en 2017 (OIT, 2024). No resulta sorprendente, entonces, que los sindicatos se encuentren entre las instituciones menos valoradas en Panamá. En 2019, solo 38% de las personas declaraba tener una percepción positiva de ellos, porcentaje apenas superior al de los partidos políticos (25 %). Por su parte, los bancos (76 %) y las grandes empresas (62 %) gozaban de una reputación mucho mejor entre las y los panameños (CIEPS, 2019).

Las raíces de este fenómeno pueden rastrearse hasta las dictaduras de 1968-1989, durante las cuales muchos dirigentes sindicales fueron persuadidos de aliarse con el mando militar a cambio de consagrar en la legislación mayores protecciones para las y los trabajadores, así como inversiones en vivienda pública y otra infraestructura física (Conniff y Bigler, 2019). Como explica Benjamin (2020), la invasión estadounidense de Panamá en 1989, que puso fin a dichas dictaduras, vino acompañado de ayuda económica, subsidios y préstamos provenientes de Estados Unidos. A cambio, Panamá emprendió un proceso de privatización de empresas estatales, que pasarían a proveer servicios públicos básicos a precios de mercado y a reducir las protecciones de las y los trabajadores. Los sindicatos perdieron el respaldo que anteriormente recibían del gobierno y se posicionaron en contra de muchos de estos cambios. En los primeros años posteriores a la invasión, los Estados Unidos ofreció en Panamá talleres y seminarios para

dirigentes sindicales, en los que uno de los mensajes centrales era que un “buen” sindicato nunca debía involucrarse en asuntos políticos ni buscar el conflicto con los empleadores. Esto ocurre a pesar de que todos los gobiernos panameños desde 1989 han alentado y respaldado las múltiples estrategias, visiones, planes y acciones de carácter político diseñados e implementados por el empresariado a través de las numerosas cámaras y sindicatos de comerciantes y empresas que se han creado en los últimos treinta años.

3. Metodología

El estudio adopta un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y alcance descriptivo-comparativo, basado en fuentes secundarias. El análisis empírico de este artículo se apoya en dos fuentes del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC): la Encuesta Entre Empresas No Financieras (INECa, 2013-2019) y la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (INECb, 2013-2019), complementadas con otras fuentes estadísticas y documentales. Si bien el marco contextual del artículo abarca el período 2010-2019, el análisis de microdatos de empresas se circunscribe a 2013-2019, años para los cuales la Encuesta Entre Empresas No Financieras ofrece información comparable. Esta encuesta cubre, en promedio, 3.714 empresas por año, para un total cercano a 26.000 observaciones distribuidas en 16 sectores económicos que representan el 75,80 % de la economía. No incluye el sector bancario, como es habitual en este tipo de ejercicios a nivel internacional, y el Instituto Nacional de Estadística y Censo no divulga los datos desagregados del sector construcción. Todos los valores monetarios se expresan en términos reales, deflactados mediante el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del INEC, con año base 2013.

A partir de los microdatos de empresas se construyen, a nivel de firma y luego como promedios por sector y año, los principales indicadores del análisis. La productividad laboral se aproxima mediante los ingresos reales por hora trabajada;

las horas trabajadas se estiman a partir del total de personas empleadas y de la jornada legal vigente en Panamá (48 horas semanales). La participación del trabajo en el ingreso se mide como la razón entre la remuneración total real y el costo total de operación de las empresas. El valor agregado se calcula como los ingresos menos los costos no salariales, esto es, ingresos menos la diferencia entre los costos generales y los costos de remuneración. La concentración sectorial se aproxima mediante la proporción de los ingresos totales del sector captada por la empresa de mayor tamaño. A partir de la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples se estiman, además, la composición del ingreso de los hogares (proporción proveniente del mercado, de subsidios y de transferencias), el capital humano (porcentaje de trabajadoras y trabajadores con título universitario) y la informalidad (porcentaje de personas no afiliadas al régimen contributivo de pensiones y salud).

Se emplea la concentración de la empresa líder, y no índices basados en las cuatro mayores empresas, por ser el único estimador comparable entre todas las actividades económicas analizadas, varias de las cuales cuentan con apenas dos o tres empresas. Este indicador separa con nitidez los sectores muy concentrados de los poco concentrados y, dada la naturaleza de los datos, arroja resultados equivalentes a los de los índices basados en las cuatro empresas de mayor tamaño.

El análisis es descriptivo y comparativo; no busca establecer relaciones de causalidad, sino identificar patrones y asociaciones indicativas. Para ello se aplican de manera recurrente dos familias de procedimientos. En primer lugar, como ejercicio exploratorio orientado a detectar si alguna asociación se sostenía de forma consistente a través de los sectores, se calculan correlaciones de Pearson entre pares de indicadores. Cuando estas correlaciones se estiman por sector a lo largo de los siete años disponibles (2013-2019), el reducido número de observaciones las hace muy sensibles a la variabilidad, por lo que se interpretan únicamente como indicativas y no como estimaciones

de la magnitud de la relación. En segundo lugar, para contrastar si la distribución de un indicador difiere entre grupos (entre los 16 sectores, o entre el Área de la Zona del Canal, las provincias y las comarcas indígenas) se utiliza la prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes, con comparaciones por pares como procedimiento post-hoc. La estabilidad de la productividad en el tiempo se evalúa también mediante la prueba de Kruskal-Wallis, tratando el año como factor de agrupación, tanto para la productividad agregada como para cada sector. Salvo indicación contraria, la significancia estadística se reporta a un nivel de confianza del 95 %.

Debe tenerse presente que los contrastes basados en promedios sectoriales se apoyan en un número reducido de observaciones, lo que vuelve a las pruebas no paramétricas empleadas muy sensibles a la variabilidad. Ello explica que variaciones porcentuales de apariencia considerable no alcancen significancia estadística, y aconseja interpretar los resultados como indicativos de patrones más que como estimaciones precisas de la magnitud de las relaciones.

Finalmente, el anexo 1 presenta los estadísticos de las pruebas de hipótesis y correlaciones referidas en el texto.

4. Resultados

Productividad, trabajo y capital

La breve descripción de las principales dinámicas que configuran la economía panameña presentada en las secciones anteriores nos ofrece regularidades empíricas simplificadas sobre algunos de los obstáculos que impiden que el crecimiento económico beneficie a toda la población. Para profundizar en la comprensión de estas dinámicas, realizamos un análisis descriptivo de microdatos relevantes provenientes de diferentes encuestas nacionales, conforme a las fuentes y los procedimientos descritos en la sección Datos y métodos. Los resultados que se presentan a continuación no tienen por objeto establecer relaciones

de causalidad entre variables, sino más bien identificar patrones básicos que pueden considerarse indicativos. En esencia, buscamos integrar el caso de Panamá a los debates actuales sobre crecimiento y desigualdad con la información disponible.

El conjunto de datos más reciente, exhaustivo y comparable disponible para la década de estudio cubre un promedio de 3.714 empresas por año entre 2013 y 2019, para un total de 26.000 casos en el Área de la Zona del Canal y en las otras 7 provincias. Los datos incluyen información autodeclarada sobre, entre otras variables, ingresos, costos (incluyendo salarios), activos, pasivos y número de trabajadores, para empresas de 16 sectores económicos que representan el 75,80 % de la economía. La encuesta no cubre el sector bancario, como es habitual en este tipo de ejercicios a nivel internacional. Los datos desagregados del sector construcción no son divulgados por el Instituto Nacional de Estadística y Censo de Panamá.

El Cuadro 2 presenta los principales indicadores de concentración sectorial, productividad y participación del trabajo en el costo total, desagregados por sector económico. Muestra, por ejemplo, que la empresa más grande del sector de electricidad y gas obtuvo, en promedio, el 92 % de los ingresos totales generados en dicho sector entre 2013 y 2019. En el otro extremo, el sector menos concentrado es el de Actividades profesionales, científicas y técnicas (7%), seguido de cerca por la industria manufacturera (7,29 %).

Mientras tanto, el sector comercio registra el nivel más alto de productividad en este período, con 311,39 dólares por hora trabajada en promedio. El sector menos productivo es Educación, con una producción promedio de 14,59 dólares por hora trabajada en ese mismo período. Un examen preliminar de las cifras del Cuadro 2 comienza a ilustrar la desconexión entre las medidas de productividad y los patrones de desigualdad. Por ejemplo, el sector comercio muestra una de las tasas más bajas de ingreso relativo para la fuerza de trabajo: la remuneración de las y los trabajadores representó, en promedio, apenas el 11%

del costo total de operación en este sector. La mayor proporción de la compensación al trabajo se registra en el sector educación, donde existe una larga y sólida tradición de sindicalización en el sector público. Dado que la legislación exige la paridad salarial entre el magisterio de los sectores público y privado, todo el sector se ha beneficiado del relativamente fuerte poder de negociación del que gozan estas y estos trabajadores.

La combinación de baja productividad y alta participación del trabajo en educación pone de relieve una de las limitaciones de la forma más común de operacionalizar la productividad, que es la que empleamos en este trabajo. Los ingresos (incluidos los salarios) y las horas trabajadas no capturan todas las externalidades positivas ni los efectos sociales que el sector educativo, por ejemplo, genera en el corto, mediano y largo plazo para las personas directa e indirectamente involucradas en él. Solo funcionan como indicadores de algunas de las transacciones comerciales directas que subyacen a la provisión de experiencias de aprendizaje y servicios educativos para

Tabla 2. Principales indicadores de productividad y distribución promedio 2013-2019

Sector	Concentración sectorial	Productividad	Participación del trabajo
Agricultura	42,71 %	28,93	26,3 %
Explotación de minas y canteras	49,14 %	26,93	27,7 %
Industrias manufactureras	7,29 %	56,86	23,9 %
Electricidad y gas	92,17 %	289,02	35,5 %
Suministro de agua, gestión y tratamiento de desechos	23,43 %	22,70	34,0 %
Comercio (mayorista y minorista; reparación de vehículos y motocicletas)	8,29 %	311,39	11,3 %

Sector	Concentración sectorial	Productividad	Participación del trabajo
Transporte y almacenamiento	52,43 %	60,87	28,9 %
Alojamiento y servicios de comida	13,00 %	17,19	28,4 %
Información y comunicaciones	32,14 %	84,81	30,3 %
Actividades inmobiliarias	32,00 %	55,81	11,4 %
Actividades profesionales, científicas y técnicas	7,00 %	44,69	41,4 %
Actividades administrativas y de apoyo	14,29 %	41,53	40,1 %
Educación	12,71 %	14,59	50,1 %
Actividades de salud humana y de trabajo social	22,71 %	32,15	33,6 %
Artes, entretenimiento y recreación	53,86 %	23,51	35,7 %
Otras actividades de servicios	27,71 %	30,60	34,9 %

Fuente. Cálculos propios con base en la Encuesta de Empresas No Financieras del INEC (2013-2019).

Notas:

1. La concentración sectorial se mide como el porcentaje de los ingresos totales del sector captados por la mayor empresa.
2. La productividad se mide como ingresos en \$ por hora trabajada.
3. La participación del trabajo se mide como remuneración total de las y los trabajadores / costo total de operación de la empresa.

el estudiantado.

El análisis descriptivo de estos datos muestra que la productividad aumentó 21% entre 2013 y 2019. Sin embargo, no todos los sectores registraron

un desempeño igualmente dinámico. El sector manufacturero y el comercio presentaron, por ejemplo, un crecimiento de la productividad sólido (86,3 % y 58,8 %, respectivamente). En contraste, siete sectores reportaron una disminución de su productividad (incluidos transporte y almacenamiento, información y comunicaciones, y actividades profesionales, científicas y técnicas). No obstante, ninguno de estos cambios resulta estadísticamente significativo (prueba de Kruskal-Wallis con el año como factor de agrupación). De hecho, aunque el PIB por persona aumentó 38,2 % en el mismo período, no encontramos evidencia de que el nivel de productividad haya variado de manera estadísticamente significativa en ninguno de estos sectores. Esto ofrece algunas pistas iniciales sobre la naturaleza del vínculo entre los cambios en la productividad y el crecimiento económico en Panamá, al menos para los años analizados. Este patrón también puede contribuir a explicar por qué existe escasa evidencia de una correlación entre la productividad y la participación del trabajo en el ingreso. Solo 4 de los 16 sectores examinados (actividades de salud humana y de trabajo social, información y comunicaciones, transporte y almacenamiento, y comercio) mostraron una correlación fuerte y estadísticamente significativa entre estas dos variables en el período considerado. El signo de la relación, sin embargo, no es uniforme: en comercio y en actividades de salud humana y de trabajo social la correlación es directa o positiva, mientras que en transporte y almacenamiento y en información y comunicaciones es inversa. Esto sugeriría que únicamente las y los trabajadores de comercio y de actividades de salud humana y de trabajo social lograron apropiarse del valor generado por el aumento de su productividad, mientras que en transporte y almacenamiento y en información y comunicaciones la participación del trabajo evolucionó en dirección contraria a la productividad. Aun en los sectores con relación positiva, este avance no implica necesariamente una mejora generalizada de las condiciones de vida de todas y todos los trabajadores.

Utilizando datos de la Encuesta Nacional de Hogares para ese mismo período, es posible estimar el porcentaje del ingreso de las y los trabajadores, por sector, que proviene del empleo u otras actividades de mercado, así como la proporción que se origina en subsidios gubernamentales y en transferencias de amistades y familiares. Entre 2013 y 2019, en promedio, las personas declararon obtener 90% de su ingreso de actividades de mercado. Esta proporción es mayor para quienes trabajan en el sector de actividades de salud humana y de trabajo social (92%) y en información y comunicaciones (97%). En cambio, es menor en transporte y almacenamiento (89%) y en comercio (78%). Las ventajas de ingreso observadas en el sector de actividades de salud humana y de trabajo social y en información y comunicaciones se asocian a niveles relativamente más bajos de informalidad (definida aquí como la situación de las personas trabajadoras no afiliadas al régimen obligatorio contributivo de pensiones y salud). Mientras que, en promedio, 39% de las personas encuestadas en los 16 sectores durante ese período declaró trabajar en condiciones de informalidad, esta proporción fue de 22% en actividades de salud humana y de trabajo social y de 18% en información y comunicaciones. Transporte y almacenamiento (55%) y comercio (47 %) presentan, por el contrario, niveles relativamente más elevados de informalidad.

Estas diferencias se acentúan al comparar los resultados de quienes trabajan en estos 4 sectores pero residen en el Área de la Zona del Canal, en las provincias y en las comarcas indígenas. Por ejemplo, entre 86 % y 98 % del ingreso generado por las y los trabajadores del Área de la Zona del Canal y de las provincias en estos 4 sectores proviene de actividades de mercado. En el caso de las comarcas indígenas, esta proporción se sitúa únicamente entre 53 % y 73 %. Esta comparación no incluye el sector de información y comunicaciones, ya que, entre 2015 y 2019, ninguna persona residente en las comarcas indígenas declaró trabajar en dicho sector. De hecho, la población de estas

regiones reportó trabajar solo en 10 de los 16 sectores analizados. La informalidad es prácticamente universal entre las y los trabajadores del comercio (99%) y de transporte y almacenamiento (97%) en las comarcas indígenas, con una tasa de informalidad promedio de 69% para este grupo en su conjunto, casi el doble de la registrada para el mercado laboral en general.

Como en muchos países de América Latina (Ramírez López, 2017), la narrativa en Panamá sobre el vínculo frágil entre productividad y salarios se centra principalmente en las deficiencias del sistema educativo. Cada nuevo año lectivo trae consigo relatos sobre escuelas fuera del Área de la Zona del Canal en condiciones deplorables y sobre cientos de docentes que esperan la confirmación de su nombramiento por parte del Ministerio de Educación. Cuando se les pregunta cuál es el principal problema que enfrenta el país, muchos y muchos políticos señalan el impacto negativo que los sindicatos magisteriales habrían tenido sobre la calidad de la educación. De hecho, los resultados muy pobres en las pruebas estandarizadas internacionales tienden a respaldar esta visión. Sin embargo, a nivel agregado, las dinámicas son más complejas. Panamá presenta uno de los niveles de capital humano más elevados de la región, con años de escolaridad relativamente altos y una tasa de rendimiento de la educación también significativa (véase Cuadro 3). No obstante, Panamá registró mejoras por debajo del promedio entre 2010 y 2019 y se mantuvo 35% por debajo de países como Estados Unidos y el Reino Unido. Como sugiere el índice, niveles más altos de educación formal parecen incidir en las condiciones de vida de las y los trabajadores. A partir de los datos de la Encuesta Nacional de Hogares, encontramos que, en promedio, el porcentaje del ingreso que las personas trabajadoras obtienen de actividades de mercado se correlaciona de manera positiva y estadísticamente significativa con el porcentaje de trabajadoras y trabajadores con estudios universitarios por sector. En ese sentido, sectores como agricultura, manufactura y alojamiento y servicios

de comida muestran las proporciones más bajas de personas con título universitario, lo que apunta a la necesidad de enfoques más específicos tanto en cuanto al tipo de educación requerida como a los sectores que

Tabla 3. Capital Humano en países de América Latina 2010-2019

<i>País</i>	<i>2010</i>	<i>2019</i>	<i>Crecimiento</i>
<i>Guatemala</i>	1,76	1,95	10,80 %
<i>Nicaragua</i>	2,09	2,29	9,57 %
<i>El Salvador</i>	2,02	2,31	14,36 %
<i>Honduras</i>	2,07	2,44	17,87 %
<i>Colombia</i>	2,39	2,60	8,79 %
<i>Paraguay</i>	2,37	2,66	12,24 %
<i>Costa Rica</i>	2,52	2,69	6,75 %
<i>Ecuador</i>	2,71	2,76	1,85 %
<i>República Dominicana</i>	2,42	2,77	14,46 %
<i>México</i>	2,60	2,78	6,92 %
<i>Uruguay</i>	2,58	2,78	7,75 %
<i>Perú</i>	2,68	2,84	5,97 %
<i>Panamá</i>	2,75	2,89	5,09 %
<i>Venezuela</i>	2,59	2,89	11,58 %
<i>Bolivia</i>	2,72	2,97	9,19 %
<i>Brasil</i>	2,47	3,09	25,10 %
<i>Argentina</i>	2,83	3,10	9,54 %
<i>Chile</i>	2,98	3,15	5,70 %
Promedio simple	2,48	2,72	10,20 %

Fuente. Feenstra, R. et al., 2023.

deberían priorizarse.

Si el panorama para las y los trabajadores es mixto, las ganancias obtenidas por las y los propietarios del capital en este período son aún menos claras. Los niveles de servicios de capital en Panamá, es decir, la medida de cuánto se explota el stock de capital existente, son ínfimos en comparación con economías como la de Estados Unidos, que se utiliza como referencia (véase Cuadro 4). Sin embargo, este uso limitado del capital es generalizado en la mayoría de los países latinoamericanos. Aunque Brasil puede ostentar haber alcanzado 15,6 % del nivel de uso de capital observado en Estados Unidos, este porcentaje se redujo en 1,6 puntos porcentuales en la última década. Panamá muestra la mayor mejora en este índice en la

región, pero ello obedece principalmente a inversiones puntuales en grandes proyectos de infraestructura pública entre 2010 y 2019, como la ampliación del Canal de Panamá y las dos primeras líneas del metro.

Este uso restringido del capital existente podría indicar que sus propietarios en América Latina tienen pocos incentivos para explotar de forma más intensa los activos que poseen o que se encuentran satisfechos con los rendimientos que dicho capital les genera. Ello podría ser indicio de comportamientos oligopólicos, en los cuales existen beneficios escasos o limitados a la diversificación de actividades, dado que las y los propietarios cuentan con suficiente poder de mercado para prolongar el ciclo de vida de sus productos y servicios. Por otra parte, esta explotación limitada del capital podría interpretarse como el resultado de instituciones extractivas, caracterizadas por la falta de certeza en la ejecución de los contratos, derechos de propiedad inseguros y un sistema judicial que puede percibirse como ineficiente o corrupto (Acemoglu, 2014). La centralización de la actividad económica en el Área de la Zona del Canal otorga a las y los propietarios del capital un elevado margen de discrecionalidad en la interpretación de las leyes vigentes o de cualquier modificación orientada a hacer las instituciones más inclusivas. Esto crea condiciones propicias para que agentes con poder económico desplieguen estrategias destinadas a generar y capturar valor comercial principalmente a través del sistema legal, y no necesariamente mediante un aumento de la llamada utilidad de sus consumidores (Buchanan y Tullock, 1969). Cuando las y los inversionistas no pueden confiar en que el sistema jurídico protegerá sus inversiones o hará cumplir los contratos, el riesgo asociado a la inversión aumenta de forma pronunciada y tienden a utilizar en menor medida su capital existente (Acemoglu et al., 2005), lo que contribuye a explicar, en parte, los bajos niveles de I+D.

Esto termina por exacerbar la centralización de la inversión en el Área de la Zona del Canal, percibida como una fuente de rendimientos relativamente

seguros y como un espacio en el que quienes detentan el poder pueden utilizar las instituciones existentes a su favor, al tiempo que participan en, o respaldan,

Tabla 4. Índice de niveles de servicio de capital (EE.UU.=1) América Latina, 2010-2019

<i>País</i>	<i>2010</i>	<i>2019</i>	<i>% de variación</i>
<i>Venezuela</i>	0.037	0.001	-98 %
<i>Nicaragua</i>	0.001	0.001	23 %
<i>Costa Rica</i>	0.002	0.003	10 %
<i>Honduras</i>	0.002	0.003	44 %
<i>Paraguay</i>	0.003	0.003	-4 %
<i>Bolivia</i>	0.002	0.003	64 %
<i>Uruguay</i>	0.003	0.003	14 %
<i>Guatemala</i>	0.004	0.004	4 %
<i>Panamá</i>	0.002	0.005	177 %
<i>República Dominicana</i>	0.005	0.008	53 %
<i>Ecuador</i>	0.012	0.013	6 %
<i>Chile</i>	0.013	0.015	17 %
<i>Perú</i>	0.011	0.018	55 %
<i>Colombia</i>	0.025	0.024	-5 %
<i>Argentina</i>	0.031	0.030	-2 %
<i>México</i>	0.095	0.111	16 %
<i>Brasil</i>	0.172	0.156	-10 %
<i>Estados Unidos de América</i>	1.000	1.000	—

Fuente. Feenstra, R. et al., 2023. EE. UU se utiliza como referencia (= 1).

reformas administrativas y legislativas de carácter performativo (Molina, 2018).

Resulta pertinente explorar, entonces, si dicha concentración está presente en los distintos sectores económicos de Panamá y si ha tenido algún efecto sobre las condiciones de trabajo. Como se señaló anteriormente, un aumento en el nivel de concentración sectorial podría reducir el poder de negociación de las y los trabajadores para reivindicar una mayor participación del trabajo en el ingreso. En el caso de Panamá, existe evidencia de que se ha producido cierto aumento en la concentración sectorial, medida como el porcentaje de los ingresos totales del sector reportados por la empresa más grande en cada ramo de actividad. De los 16 sectores analizados, 10 registraron un incremento de la concentración; en 2 de

ellos dicho aumento superó los 20 puntos porcentuales (actividades inmobiliarias y explotación de minas y canteras), como se muestra en el Cuadro 5. Es probable que el incremento de la concentración en explotación de minas y canteras sea el resultado de un aumento de la inversión por parte de una sola empresa en un importante proyecto de cobre y oro hacia el final de la última década. La mayor concentración en el sector inmobiliario se observa en un período en el que la contribución de este sector al PIB disminuyó de 16,3 % a 14,3 % del total. Sin embargo, no se observa una relación estadísticamente significativa entre concentración y productividad (correlación de Pearson entre sectores). Tampoco encontramos un vínculo entre la concentración y la proporción del ingreso que proviene del mercado, ni con la participación del

Tabla 5. Cambios en la concentración sectorial en puntos porcentuales 2013-2019

<i>Sector</i>	<i>Cambio en participación de la empresa líder</i>
<i>Suministro de agua, gestión y tratamiento de desechos*</i>	-13
<i>Información y comunicaciones</i>	-5
<i>Educación</i>	-4
<i>Otras actividades de servicios</i>	-4
<i>Actividades profesionales, científicas y técnicas</i>	-3
<i>Industrias manufactureras</i>	-1
<i>Comercio (mayorista y minorista; reparación de vehículos y motocicletas)</i>	1
<i>Actividades administrativas y de apoyo</i>	1
<i>Alojamiento y servicios de comida</i>	4
<i>Actividades de salud humana y de trabajo social</i>	4
<i>Transporte y almacenamiento</i>	6
<i>Electricidad y gas</i>	7
<i>Artes, entretenimiento y recreación</i>	8
<i>Agricultura</i>	9
<i>Actividades inmobiliarias</i>	23
<i>Explotación de minas y canteras</i>	28

Fuente. Feenstra, R. et al., 2023. EE. UU se utiliza como referencia (= 1).

trabajo en el ingreso.

5. Desigualdad entre los ganadores

Los efectos de la concentración pueden observarse, sin embargo, en las diferencias entre el Área de la Zona del Canal y el resto del país en la proporción de los costos asignada al trabajo. Por ejemplo, en el caso del Área de la Zona del Canal, los aumentos de productividad no parecen traducirse plenamente en beneficios para las y los trabajadores. Aunque las y los trabajadores de esa región registran una productividad horaria entre 47,8 % y 813,3 % superior a la del resto del país, su participación en el ingreso es menor (Cuadro 6). De forma contraintuitiva, las y los trabajadores en el resto del país, en 15 de los 16 sectores analizados, lograron apropiarse de una proporción mayor de los costos de operación que quienes se desempeñan en el Área de la Zona del Canal. En 12 de esos casos, esta diferencia es estadísticamente significativa. La brecha es más marcada en sectores como actividades inmobiliarias e información y comunicaciones.

Este panorama probablemente refleja dos dinámicas consideradas inherentes al modelo económico panameño. Por una parte, el Área de la Zona del Canal tiende a concentrar actividades más intensivas en capital, realizadas por grandes empresas insertas en cadenas globales de valor complejas. Ello implica que las y los trabajadores tienen, previsiblemente, menor poder de negociación para reclamar una mayor participación del trabajo en el ingreso que contribuyen a generar, mientras que las empresas gozan de un mayor poder de mercado para exigir márgenes de ganancia más elevados por sus bienes y servicios. Por otra parte, el resto del país depende en mayor medida de micro, pequeñas y medianas empresas más intensivas en trabajo. En este contexto, un número relativamente reducido de personas empleadas mantiene vínculos más estrechos con quienes determinan los salarios (incluyendo amistades y familiares) y tiene más probabilidades de exigir una mayor participación del trabajo en los

costos. En consecuencia, aunque estas empresas de menor tamaño en el resto del país exhiben niveles de productividad más bajos, las y los trabajadores pueden apropiarse de una fracción mayor del costo total de operación. Sin duda, las y los trabajadores del Área de la Zona del Canal tienen más para negociar que quienes se encuentran en el resto del país, pero no logran traducir ese mayor volumen de valor agregado

Tabla 6. Diferencias en la participación promedio del trabajo en los costos y en la productividad por sector 2013-2019

<i>Sector</i>	<i>Participación laboral (variación %)</i>	<i>Productividad (variación %)</i>
<i>Actividades inmobiliarias*</i>	-106,67 %	139,0 %
<i>Suministro de agua, gestión y tratamiento de desechos*</i>	-47,09 %	139,3 %
<i>Información y comunicaciones*</i>	-46,70 %	813,3 %
<i>Comercio (mayorista y minorista; reparación de vehículos y motocicletas)*</i>	-43,06 %	539,4 %
<i>Artes, entretenimiento y recreación*</i>	-34,60 %	230,4 %
<i>Actividades profesionales, científicas y técnicas*</i>	-33,33 %	362,4 %
<i>Transporte y almacenamiento*</i>	-31,58 %	207,9 %
<i>Otras actividades de servicios*</i>	-30,84 %	263,3 %
<i>Educación*</i>	-16,97 %	176,0 %
<i>Actividades de salud humana y de trabajo social*</i>	-16,07 %	201,6 %
<i>Alojamiento y servicios de comida*</i>	-10,70 %	51,8 %
<i>Industrias manufactureras</i>	-6,71 %	195,2 %
<i>Actividades administrativas y de apoyo*</i>	-6,52 %	371,9 %
<i>Explotación de minas y canteras</i>	-4,81 %	47,5 %
<i>Agricultura</i>	1,65 %	746,7 %
<i>Electricidad y gas</i>	NA	NA

*Diferencias estadísticamente significativas (al 95 %). Participación laboral (variación %): corresponde al cambio porcentual en la participación del trabajo en el costo total entre los años analizados. Productividad (variación %): corresponde al cambio porcentual en la productividad promedio por hora trabajada en el mismo período.

en una participación más elevada.

La mayor intensidad de capital también podría reducir la necesidad de trabajo en los procesos productivos. Es probable que las empresas ubicadas en la región del Área de la Zona del Canal dependan en mayor medida del capital en sus procesos de producción. Esto, a su vez, implica que las firmas de esta región estén en condiciones de generar una mayor cantidad de bienes o servicios con un número menor de personas empleadas. Como resultado, una proporción más elevada de los ingresos de las empresas localizadas en este conglomerado económico tendería a asignarse al capital y no al trabajo. El impacto, bastante complejo, del capital humano sobre estas dinámicas también podría estar influyendo. En efecto, la razón de capital humano en Panamá es relativamente elevada para los estándares de la región, y algunas personas trabajadoras constatan que sus títulos universitarios les ofrecen una buena tasa de retorno a la inversión educativa. Es probable que estas ventajas de productividad en el Área de la Zona del Canal se concentren en segmentos de alta calificación o de alta tecnología dentro de cada sector.

Esto implica que las y los trabajadores altamente calificados tienden a percibir salarios más elevados debido a la demanda por sus competencias especializadas, mientras que las y los trabajadores de calificación media o baja pueden ver sus puestos de trabajo automatizados o devaluados. El efecto agregado puede ser una reducción de la participación del trabajo en el ingreso, en la medida en que una proporción creciente de las utilidades del sector se canaliza hacia una fracción más reducida y especializada de la fuerza laboral o se retiene bajo la forma de mayores retornos al capital. De manera análoga, la dependencia histórica del comercio internacional, así como la centralización de la administración pública, podrían estar incidiendo en esta desigualdad en una medida incluso mayor a la que hemos identificado hasta ahora. Las empresas de sectores con redes internacionales sólidas tienen mayores probabilidades de externalizar una proporción

más alta de sus procesos intensivos en trabajo hacia países donde la mano de obra es más barata. Ello puede conducir a una reducción de la participación del trabajo doméstico en el ingreso, en la medida en que una fracción menor del valor generado por el sector se canaliza hacia las y los trabajadores nacionales y una proporción mayor es capturada por las y los propietarios del capital o por mercados laborales externos.

6. Descentralización de la productividad

Influenciados principalmente por la ola de la economía institucional de inicios de los años 2000, las y los responsables de política tienden a centrar el debate sobre los desafíos macroeconómicos en la eficiencia de la administración pública, el tamaño del Estado, las ventajas y desventajas de los mercados, las ineficiencias asociadas con la distribución de subsidios a quienes se encuentran en los márgenes de la economía, así como en la corrupción y el cumplimiento de normas. Esta narrativa tiende a reforzar el carácter performativo de las reformas institucionales y desvía la atención de las dinámicas sustantivas que impiden al país avanzar hacia una verdadera descentralización de la productividad en el plano microeconómico. Esto, a su vez, contribuye a que las y los trabajadores que elevan la productividad de las empresas no se beneficien plenamente de sus propios esfuerzos. En efecto, durante los últimos cuarenta y cinco años, las y los políticos han concebido la descentralización política como un instrumento para combatir la desigualdad del ingreso en Panamá, pero no fue sino hasta 2009 cuando se aprobó la Ley 37, orientada a descentralizar la administración pública. Ello ha incluido reformas constitucionales para otorgar mayor poder a las autoridades locales, modificaciones legales para incrementar el monto de los recursos del gobierno central asignados a las distintas regiones y la creación de un abanico de organismos y estrategias de

desarrollo regional (Rosas, 2024; Luna, 2009).

La evidencia discutida en la sección anterior sugiere que estos intentos no han sido plenamente exitosos en la reducción de la desigualdad. La literatura postula que factores principalmente institucionales y administrativos han limitado el impacto de estas iniciativas de descentralización política. Se argumenta que la falta de capacidades y competencias administrativas, la imposibilidad de que las autoridades locales recauden sus propios tributos y un marco débil de rendición de cuentas han conducido a la reproducción, en el ámbito local, de las ineficiencias y prácticas administrativas impropias observadas en el gobierno central (Rosas, 2024).

Sin embargo, las fallas que subyacen a estos intentos son mucho más profundas. Las medidas para reducir la centralización política son necesarias, pero insuficientes para disminuir la desigualdad cuando son diseñadas e implementadas por las mismas élites que se benefician del statu quo. En el mejor de los casos, estas reformas permanecen en el plano performativo y apenas inciden en las palancas de una transformación productiva de largo plazo.

Si la dependencia de actividades intensivas en capital, insertas en complejas cadenas globales de valor, conduce a una reducción del poder de negociación de las y los trabajadores, se vuelve necesario democratizar las ganancias para contribuir a diversificar el modelo productivo del país. De manera análoga, si entendemos la desigualdad como una asimetría en el acceso a recursos básicos, resulta fundamental asegurar que los procesos democráticos de toma de decisiones a nivel microeconómico sean sólidos y efectivos. El fortalecimiento del poder de negociación de las y los trabajadores debe apoyarse en una combinación de sindicatos más robustos y reformas en la gobernanza corporativa.

Sin embargo, se avanzará poco a través de la acción sindical si la percepción que la ciudadanía tiene de estas organizaciones se mantiene tan baja como en la actualidad. Los sindicatos deben continuar negociando

salarios y condiciones laborales justas para las y los trabajadores a quienes representan directamente. No obstante, como señalamos anteriormente, se trata de una proporción muy reducida de la población. Se requieren esfuerzos más estratégicos orientados a reconstruir la confianza y a demostrar su relevancia y eficacia frente a personas trabajadoras que se desempeñan en un espectro mucho más amplio de sectores económicos. A los sindicatos se les ofrece la oportunidad, cada dos años, de hacer precisamente eso como parte de las negociaciones con el gobierno y el empresariado sobre las tasas del salario mínimo nacional.

La labor de incidencia y los debates académicos que los sindicatos han incorporado a estas discusiones han tenido como consecuencia que, en la práctica, se lleven a cabo muy pocas negociaciones sustantivas, lo que ha permitido que, durante las últimas dos décadas, el gobierno fije prácticamente los niveles salariales que desea. Se requieren negociaciones más efectivas y de carácter propiamente negociador para garantizar que este proceso sea tan eficaz como aquel que los sindicatos conducen en defensa de sus propias personas afiliadas. Del mismo modo, si bien los sindicatos han desempeñado un papel clave en la sensibilización sobre los problemas relacionados con la corrupción gubernamental y los efectos de la minería a cielo abierto sobre el medio ambiente, resulta igualmente importante que continúen adaptando su accionar para enfrentar los desafíos asociados con la informalidad y con el mercado laboral paralelo de trabajadoras y trabajadores extranjeros generado por la dependencia de Panamá de la inversión extranjera directa. Las campañas de educación y sensibilización que destaquen los logros históricos y contemporáneos del movimiento sindical en la mejora de las condiciones laborales pueden contribuir a modificar la percepción pública. Este tipo de esfuerzos puede favorecer la formación de una ciudadanía mejor informada, que valore el papel de los sindicatos en la defensa de los derechos laborales y en la promoción de una mayor

justicia económica.

Más allá de mejorar las percepciones, resulta necesario simplificar los procedimientos legales para la conformación de sindicatos, a fin de incentivar que un número creciente de trabajadoras y trabajadores se organicen y participen en procesos de negociación colectiva. Países como Uruguay y Argentina han registrado efectos positivos sobre la afiliación sindical y las condiciones laborales a partir de este tipo de reformas (Fairbrother et al., 2012). Esto contribuiría a fortalecer la representatividad en las formas de organización del trabajo y a asegurar una mayor diversidad de perspectivas en las decisiones sobre la asignación de reservas y la distribución de utilidades.

En materia de gobernanza corporativa, Panamá depende de un número limitado de modelos de negocio para crear y apropiarse financieramente del valor, restringiéndose principalmente a empresas orientadas por objetivos de lucro. Las empresas públicas se concentran en producir aquello que el mercado no provee, bajo el paraguas de la noción de “fallas de mercado”, en lugar de establecer alianzas con empresas comerciales, organizaciones sin fines de lucro, cooperativas y emprendimientos de economía social para generar impacto social como parte de políticas industriales coordinadas de largo plazo. Los modelos empresariales alternativos continúan considerándose excepciones y se perciben como ineficientes, enfrentando cargas regulatorias onerosas e interferencia política. Los mismos procedimientos utilizados para constituir una empresa con fines de lucro deberían aplicarse a organizaciones que buscan retornos de naturaleza social, cultural o ambiental. En los últimos años se han impulsado iniciativas legislativas orientadas a reconocer el valor de las empresas sociales y a reducir los costos asociados con su constitución, incluyendo la legislación de 2020 destinada a facilitar la creación de nuevos emprendimientos orientados a la innovación social y económica. Sin embargo, estos avances han aportado muy poco en términos de incentivos para que las

empresas incluyan a las y los trabajadores en los procesos de formulación de estrategias y en la toma de decisiones sobre el uso de las utilidades y las reservas.

La representación de las y los trabajadores en los directorios contribuiría a fortalecer la estabilidad laboral y a elevar los niveles de productividad, en la medida en que el personal podría visualizar con mayor claridad el vínculo entre sus esfuerzos y las recompensas que recibe. Como sugieren las experiencias de países como Alemania y Suecia (Piketty, 2020), una mayor diversidad de perspectivas en los procesos de decisión estratégica tiende a favorecer la diversificación y la innovación en el tipo de bienes y servicios que producen las firmas, reduciendo la tentación de continuar subutilizando el capital existente. Existen, en efecto, ejemplos en América Latina en los que se ha otorgado a las y los trabajadores capacidad de decisión en grandes empresas. De manera notable, algunos países han implementado sistemas de participación de las y los trabajadores en las utilidades y en la gestión de las empresas, que constituyen una base para una involucración más amplia en los procesos de toma de decisiones. En Brasil, la Constitución establece la obligación de compartir utilidades con las y los empleados y, desde 1994, diversos marcos legislativos han fomentado que las firmas adopten prácticas participativas. Estas iniciativas buscan alinear los intereses de trabajadores y empleadores, promoviendo aumentos de productividad y beneficios económicos compartidos. Chile ha experimentado con distintas formas de participación de las y los trabajadores, particularmente durante la década de 1970 bajo el gobierno de la Unidad Popular, que implementó políticas que permitían la participación de las y los trabajadores en la gestión de empresas estatales. En México, la Ley Federal del Trabajo incorpora disposiciones sobre la participación de las y los empleados en las utilidades, obligando a las empresas a distribuir una parte de sus ganancias entre las y los trabajadores. Este sistema, si bien tiene un carácter principalmente financiero, también ha abierto espacio

para debates más amplios sobre el papel de las y los trabajadores en la gobernanza corporativa (Marinakís, 1999).

Aunque América Latina cuenta con ciertos marcos para la participación de las y los trabajadores, sigue existiendo un margen significativo para ampliar estas prácticas de manera que se aproximen más a los modelos de codeterminación observados en Europa. Un mayor involucramiento de las y los trabajadores en las decisiones estratégicas y financieras puede contribuir a mejorar la satisfacción laboral, elevar la productividad y promover una distribución más equitativa del ingreso. La adopción de marcos jurídicos que respalden modelos de gobernanza basados en la codeterminación contribuiría a garantizar que las y los trabajadores tengan voz en las decisiones estratégicas, fomentando entornos de trabajo más inclusivos y equilibrados. Fortalecer los esquemas existentes de participación en las utilidades para incorporar derechos de participación más amplios (como el derecho a votar en decisiones empresariales estratégicas y a elegir representantes de las y los trabajadores en las juntas directivas) puede profundizar el involucramiento de la fuerza laboral y su inversión en el éxito de la empresa. Los gobiernos pueden incentivar la creación y expansión de cooperativas de trabajadores, en las cuales las personas empleadas tienen una participación directa en la empresa y en los procesos de toma de decisiones. Esto puede lograrse mediante beneficios tributarios, subvenciones y un marco legislativo que las favorezca. Asimismo, sensibilizar sobre los beneficios de la participación de las y los trabajadores y ofrecer capacitación tanto a personas empleadas como a empleadores en gestión cooperativa y prácticas participativas puede contribuir a consolidar una cultura organizacional que valore y respalde la toma de decisiones compartida.

7. Más allá de las reformas institucionales performativas

Además de fortalecer el poder de negociación de las y los trabajadores, se requiere de reformas institucionales de carácter radical para garantizar una representatividad efectiva y ampliada en la toma de decisiones políticas. La actual descentralización política y económica en Panamá se ha visto socavada por el poder arraigado de los partidos políticos y de ciertos sectores empresariales, en particular aquellos concentrados en el Área de la Zona del Canal. En lugar de empoderar a los gobiernos locales, las reformas orientadas a proveer mayores recursos a nivel territorial han resultado, paradójicamente, en una mayor centralización y en el agravamiento de prácticas de corrupción. Ello se explica porque la asignación y el control de esos fondos permanecen, en gran medida, en manos de la Asamblea, que tiende a representar principalmente los intereses del Área de la Zona del Canal. En consecuencia, estas y estos representantes ejercen una influencia significativa sobre la asignación de recursos sin un escrutinio adecuado ni una participación sustantiva de las comunidades locales. Esta centralización del poder ha facilitado el uso indebido de fondos, ha perpetuado prácticas de corrupción y ha limitado los beneficios que la descentralización política y económica pretendía generar. La falta de transparencia y de mecanismos efectivos de rendición de cuentas a nivel local implica que las reformas no solo no han logrado sus objetivos, sino que además han exacerbado las desigualdades regionales y han erosionado la confianza pública en el propio proceso de descentralización (Rosas, 2024).

Otorgar a los gobiernos locales mayor autoridad para recaudar y gestionar impuestos podría ayudar a fortalecer su independencia financiera y su capacidad para responder a las necesidades específicas de sus territorios. Este enfoque se ha implementado con relativo éxito en diversos países, como Suiza y Canadá, donde los gobiernos locales gozan de una autonomía considerable y asumen responsabilidades fiscales significativas (Rodden, 2006). Sin embargo, tal estrategia puede resultar problemática en países

con centros de poder altamente concentrados y elevados niveles de corrupción. En estos contextos, la descentralización fiscal corre el riesgo de reforzar el poder de las élites locales, que suelen mantener estrechos vínculos con las autoridades centrales y pueden manipular los ingresos tributarios en función de sus propios intereses, en lugar de los de la comunidad en su conjunto (Bardhan, 2002).

Los altos niveles de corrupción en el ámbito nacional tienden, con frecuencia, a filtrarse hacia los gobiernos subnacionales. Si las y los funcionarios locales son corruptos, conferirles mayor control sobre los ingresos tributarios puede traducirse en más oportunidades de malversación y uso discrecional de los recursos, reduciendo aún más la eficacia del gasto público (Fisman y Gatti, 2002). En un plano más básico, la descentralización de la potestad tributaria puede intensificar las desigualdades regionales.

Las zonas de mayor riqueza, con niveles más altos de actividad económica, pueden generar mayores ingresos fiscales, lo que se traduce en mejores servicios públicos en comparación con aquellas regiones que dependen en menor medida de las transacciones de mercado y que suelen enfrentar dificultades para recaudar recursos tributarios suficientes (Rodden, 2006). Una descentralización efectiva requiere, por tanto, de mecanismos sólidos de rendición de cuentas que garanticen que los gobiernos locales utilicen sus ingresos tributarios de manera transparente y responsable. En ausencia de dichos mecanismos, las y los funcionarios locales pueden priorizar proyectos que los benefician en términos personales o políticos, antes que iniciativas orientadas a responder a las necesidades de la población.

Para contrarrestar las dinámicas políticas arraigadas y dominadas por los actores del Área de la Zona del Canal, es necesario romper con la dependencia de trayectoria asociada a los partidos políticos. Por ejemplo, el recurso al sorteo, a las loterías o a la asignación aleatoria de legisladores podría contribuir a dismantelar instituciones extractivas que

concentran el poder y los recursos. La experiencia de países como México y Ghana sugiere que la implementación de un sistema en el cual un porcentaje de las personas encargadas de decidir y ejecutar los fondos de descentralización sea seleccionado de manera aleatoria mediante sorteo puede incrementar la representatividad. Este método ha sido propuesto por teóricas y teóricos de la democracia como un mecanismo para reforzar la inclusividad y la equidad en los procesos de toma de decisiones. Esto puede ayudar a democratizar el acceso al poder político al reducir las barreras de entrada y asegurar un corte transversal más representativo de la sociedad (Poertner, 2023; Arkorful, 2021; Farrell y Stone, 2020). Asimismo, este enfoque puede contribuir a romper el monopolio de las élites y a crear un entorno político más inclusivo, fomentando una mayor confianza pública y un compromiso ciudadano más amplio. Por ejemplo, la utilización de sorteos en los panchayats o consejos locales en la India ha mostrado ser eficaz no solo para incrementar la representación de las mujeres en la esfera política, sino también para lograr una asignación presupuestaria más favorable a los servicios públicos (Chattopadhyay y Duflo, 2004). Dado el bajo nivel actual de aprobación de los sindicatos, esta idea podría explorarse también en el ámbito empresarial.

Además de las negociaciones encabezadas por las dirigencias sindicales, las y los trabajadores podrían ser seleccionados de manera aleatoria para integrar comités, juntas y grupos ad hoc en los que tienen lugar procesos clave de toma de decisiones estratégicas y financieras. De forma análoga, la creación de consejos económicos locales integrados por ciudadanas y ciudadanos seleccionados al azar, líderes empresariales locales y representantes de las y los trabajadores puede contribuir a asegurar que las prioridades de desarrollo local se alineen con las necesidades de las comunidades. Estos consejos podrían supervisar la asignación de los recursos de la descentralización y monitorear la ejecución de los proyectos, con el fin de garantizar mayores niveles de

transparencia y rendición de cuentas (Rodrik, 2017). Al combinar estos enfoques, fortalecimiento del poder de negociación de las y los trabajadores e implementación de reformas institucionales de carácter radical, Panamá podría empezar a superar las formas performativas de descentralización y avanzar de manera sustantiva en la reducción de la desigualdad y en la promoción de un crecimiento económico inclusivo.

8. Conclusiones

Este artículo se propuso examinar algunas de las dinámicas microeconómicas que inciden en la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad del ingreso en Panamá, a partir de los datos de la Encuesta Entre Empresas No Financieras y de la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples para el período previo a la pandemia. El análisis, de carácter descriptivo y comparativo, permite responder a ese objetivo con cuatro hallazgos principales. Primero, el crecimiento económico del período no estuvo acompañado de mejoras estadísticamente significativas en la productividad sectorial. Aunque el PIB por persona aumentó 38,2 % entre 2013 y 2019, ninguno de los 16 sectores analizados registró variaciones significativas en la distribución de la productividad a lo largo del período. Este resultado pone en tensión la narrativa convencional según la cual el crecimiento panameño descansa sobre ganancias generalizadas de productividad. Segundo, la evidencia de un vínculo entre la productividad y la participación del trabajo en el ingreso es débil y de signo no uniforme. Solo 4 de los 16 sectores muestran correlaciones significativas entre ambas variables y únicamente en dos de ellos la relación es positiva. El patrón observado no respalda la premisa de que los aumentos de productividad se traducen, por sí mismos, en una mayor apropiación del valor por parte de las y los trabajadores. Tercero, aunque la concentración sectorial aumentó en 10 de los 16 sectores durante el período, no encontramos asociaciones estadísticamente significativas y consistentes entre la concentración y la productividad,

la participación del trabajo o la proporción del ingreso proveniente de actividades de mercado. En el caso panameño, y para los años analizados, la concentración no parece operar como el mecanismo distributivo directo que la literatura internacional documenta en otras economías. Cuarto, los efectos de aglomeración no contribuyen a reducir la desigualdad del ingreso, sino que la reproducen incluso entre quienes se benefician del modelo.

En conjunto, estos resultados sustentan la conclusión central del artículo: en el caso de Panamá, ni la productividad, ni la concentración sectorial, ni la aglomeración espacial de la actividad económica muestran evidencia de haber contribuido a reducir la desigualdad del ingreso durante el período estudiado. Ello cuestiona los modelos tradicionales de crecimiento que asumen esa transmisión como automática y respalda la caracterización del caso panameño como uno en el que el crecimiento coexiste con una participación del trabajo persistentemente baja y territorialmente desigual.

El fortalecimiento del poder de negociación de las y los trabajadores, la diversificación de los modelos de gobernanza corporativa y las reformas orientadas a superar la descentralización performativa constituyen implicaciones de política derivadas del diagnóstico empírico y de la literatura comparada, no resultados demostrados por nuestros datos. Las presentamos como hipótesis de trabajo cuya evaluación requiere investigación adicional, incluyendo el análisis de microdatos longitudinales a nivel de firma. Estas conclusiones deben leerse a la luz de las limitaciones del diseño. Dentro de esos límites, la evidencia presentada es suficiente para sostener que cualquier estrategia distributiva deberá intervenir directamente sobre los mecanismos de apropiación del valor por parte de las y los trabajadores.

Anexos I

- Este anexo presenta los estadísticos de las pruebas de hipótesis y correlaciones referidas en el texto.
- Todos los análisis se realizaron en SPSS, con un nivel de confianza del 95 %.
- Las comparaciones múltiples posteriores a las pruebas de Kruskal-Wallis aplican la corrección de Bonferroni.

Tabla A1. Variación de la productividad laboral por sector, 2013-2019, y prueba de Kruskal-Wallis (año como factor de agrupación)

Sector	Variación 2013 - 2019 (%)	Sig. (asintótica)
<i>Agricultura</i>	51,4	0,915
<i>Explotación de minas y canteras</i>	-5,3	1,000
<i>Industrias manufactureras</i>	86,3	0,292
<i>Electricidad y gas</i>	n.d. ¹	0,368
<i>Suministro de agua, gestión y tratamiento de desechos</i>	-12,8	0,140
<i>Comercio (mayorista y minorista; reparación de vehículos y motocicletas)</i>	58,8	0,153
<i>Transporte y almacenamiento</i>	-24,1	0,700
<i>Alojamiento y servicios de comida</i>	-14,2	0,779
<i>Información y comunicaciones</i>	-28,4	0,700
<i>Actividades inmobiliarias</i>	15,1	0,331
<i>Actividades profesionales, científicas y técnicas</i>	-39,0	0,779
<i>Actividades administrativas y de apoyo</i>	201,6	0,204
<i>Educación</i>	37,9	0,915
<i>Actividades de salud humana y de trabajo social</i>	43,3	0,105
<i>Artes, entretenimiento y recreación</i>	21,2	0,069
<i>Otras actividades de servicios</i>	-25,7	0,140
<i>Todos los sectores (prueba global)</i>	20,8	0,423

Notas: la prueba de Kruskal-Wallis contrasta, dentro de cada sector, si la distribución de la productividad (observaciones a nivel de firma) difiere entre los años del período; se reporta la significancia asintótica bilateral, nivel de significancia 0,050. Ninguno de los contrastes resulta estadísticamente significativo al 95 %. ¹ La variación de electricidad y gas no se calcula por ausencia del dato de 2013. La variación se computa sobre el promedio sectorial: (valor 2019 – valor 2013) / valor 2013.

Tabla A2. Correlaciones de Pearson entre la productividad y la participación del trabajo, por sector, 2013–2019 (n = 7 observaciones anuales por sector)

<i>Sector</i>	<i>Corr. Pearson</i>	<i>Sig. (bilateral)</i>
<i>Agricultura</i>	−0,646	0,117
<i>Explotación de minas y canteras</i>	−0,020	0,966
<i>Industrias manufactureras</i>	0,677	0,095
<i>Electricidad y gas 1</i>	−0,560	0,248
<i>Suministro de agua, gestión y tratamiento de desechos</i>	−0,737	0,059
<i>Comercio (mayorista y minorista; reparación de vehículos y motocicletas) *</i>	0,765	0,045
<i>Transporte y almacenamiento *</i>	−0,785	0,037
<i>Alojamiento y servicios de comida</i>	−0,561	0,190
<i>Información y comunicaciones *</i>	−0,864	0,012
<i>Actividades inmobiliarias</i>	0,407	0,365
<i>Actividades profesionales, científicas y técnicas</i>	−0,224	0,630
<i>Actividades administrativas y de apoyo</i>	0,673	0,098
<i>Educación</i>	0,059	0,899
<i>Actividades de salud humana y de trabajo social *</i>	0,774	0,041
<i>Artes, entretenimiento y recreación</i>	−0,484	0,272
<i>Otras actividades de servicios</i>	0,354	0,436

Notas: correlaciones calculadas dentro de cada sector sobre los promedios anuales del período; valores p obtenidos mediante la prueba t asociada al coeficiente (gl = 5). * Significativa al 95 %. 1 n = 6 por ausencia del dato de 2013. Dado el reducido número de observaciones por sector, estas correlaciones se emplean de forma exploratoria de patrones consistentes y no como prueba paramétrica inferencial.

Tabla A3. Diferencias en la participación del trabajo entre el Área de la Zona del Canal y el resto del país, por sector, 2013-2019

<i>Sector</i>	<i>Diferencia en participación laboral (variación %)</i>	<i>Sig. (exacta)</i>
<i>Actividades inmobiliarias</i>	−106,67	<0,001
<i>Suministro de agua, gestión y tratamiento de desechos</i>	−47,09	0,002
<i>Información y comunicaciones</i>	−46,70	<0,001
<i>Comercio (mayorista y minorista; reparación de vehículos y motocicletas)</i>	−43,06	<0,001
<i>Artes, entretenimiento y recreación</i>	−34,60	0,001
<i>Actividades profesionales, científicas y técnicas</i>	−33,33	<0,001
<i>Transporte y almacenamiento</i>	−31,58	<0,001
<i>Otras actividades de servicios</i>	−30,84	<0,001
<i>Educación</i>	−16,97	<0,001
<i>Actividades de salud humana y de trabajo social</i>	−16,07	0,004
<i>Alojamiento y servicios de comida</i>	−10,70	0,002
<i>Industrias manufactureras</i>	−6,71	0,128
<i>Actividades administrativas y de apoyo</i>	−6,52	0,026
<i>Explotación de minas y canteras</i>	−4,81	0,902
<i>Agricultura</i>	1,65	0,805
<i>Electricidad y gas</i>	NA	n.c. ¹

Notas: prueba U de Mann-Whitney para muestras independientes sobre la distribución de la participación del trabajo entre las dos zonas, dentro de cada sector; se reporta la significancia exacta bilateral, nivel de significancia 0,050. Doce contrastes resultan significativos al 95 %, en correspondencia con los casos referidos en el texto. ¹ No computable: al menos uno de los grupos está vacío. Las diferencias porcentuales corresponden a las reportadas en el Cuadro 6

Referencias Bibliográficas

- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2014). Why countries fail. The origins of power, prosperity and poverty. *Austral Journal of Social Sciences*, 26(8), 139–146.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-term growth. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.), *The manual of economic growth* (pp. 385–472). Elsevier.
- Arkorful, V., Lugu, B., Hammond, A., & Basiru, I. (2021). Decentralization and citizens' participation in local governance: Does trust and transparency matter? *Forum for Development Studies*, 48(2), 199–223.
- Astudillo, J., Fernández, M., & Garcimartín, C. (2019). La desigualdad de Panamá: su carácter territorial y el papel de las inversiones públicas. *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L. F., Patterson, C., & Van Reenen, J. (2020). The fall in labor participation and the rise of superstar companies. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 645–709.
- Azar, J., & Vives, X. (2018). Oligopoly, macroeconomic performance and competition policy. *CESifo Working Paper Series*, 7189. <https://ssrn.com/abstract=3274558>
- Bardhan, P. (2002). Decentralization of governance and development. *Journal of Economic Perspectives*, 16(4), 185–205.
- Beluche, O. (2012). Panamá, la miseria del país hanséatico. <https://www.sinpermiso.info/textos/panam-la-miseria-del-pas-hansetico>
- Benjamín, R. (2020). La política en el discurso: Construcciones discursivas de las élites políticas panameñas en las posinvasión. *Instituto de Estudios Democráticos*. <https://biblioteca.umecit.edu.pa/cgi-bin/koha/opac-imageviewer.pl?biblionumber=7911>
- Blanchflower, D., & Bryson, A. (2024). The wage curve after the Great Recession. *Economic*, 91(362), 653–668.
- Bretos, I., & Marcuello, C. (2016). Revisiting globalization: Challenges and opportunities in the development of cooperatives. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88(1), 47–73.
- Buchanan, J., & Tullock, G. (1969). *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy*. University of Michigan Press.
- Calvo, A. C. (2014). Transistism and dependence: The case of the Isthmus of Panama. *Yearbook of Central American Studies*, 40(1), 165–186.
- Castillero Calvo, A. (1973). *Transitismo y dependencia: el caso del istmo de Panamá*. Nueva Sociedad, 5, 23.
- Centro Internacional de Estudios Políticos y Sociales (CIEPS). (2019). *Encuesta de Ciudadanía y Derechos*. <https://cieps.org.pa/wp-content/uploads/2020/04/EncuestaCIEPS2019-1.pdf>
- Chattopadhyay, R., & Duflo, E. (2004). Women as policy makers: Evidence from a randomized policy experiment in India. *Econometrica*, 72(5), 1409–1443.
- Conniff, M., & Bigler, G. (2019). *Modern Panama*. Cambridge University Press.
- Cremaschi, M., Fioretti, C., Mannarini, T., & Salvatore, S. (n.d.). A cultural view of policy-making: Pluralism, performativity, and semiotic capital. In *Culture and policy-making: The symbolic universes of social action*. Springer.
- Delgado, M., Porter, M., & Stern, S. (2014). Cluster, convergence and economic performance. *Research Policy*, 43(10), 1785–1799.
- Fairbrother, P., O'Brien, J., Junor, A., O'Donnell, M., & Williams, G. (2012). *Unions and globalisation: Governments, management, and the state at work*. Routledge.
- Farrell, D. M., & Stone, P. (2020). Sortition and mini-publics: A different kind of representation. In R. Rohrschneider & J. Thomassen (Eds.), *The Oxford handbook of political representation in liberal democracies*. Oxford University Press.
- Feenstra, R. C., Inklaar, R., & Timmer, M. P. (2023). The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182.
- Fisher, E. (2014). Constitutional struggle and indigenous resistance in Latin America: The case of Panama. *Latin American Perspectives*, 41(6), 65–78.
- Fisher, E., & Roach, G. (2013). *Desempeño macroeconómico, desigualdad, productividad y pobreza*

- en América Latina. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/10388.pdf>
- Fisman, R., & Gatti, R. (2002). Decentralization and corruption: Evidence across countries. *Journal of Public Economics*, 83(3), 325–345.
- Gómez Zaldívar, F., & Molina, E. (2018). Special economic zones and their impact on regional economic development. *Developmental Problems*, 49(193), 11–32.
- Goñi, E., & Maloney, W. (2014). Why don't poor countries do research and development?
- CEDE Document No. 2014-23. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2451260
- International Labour Organization (ILO). (2024). ILO statistical explorer. https://www.ilo.org/shinyapps/rer15/?lang=en&segment=indicator&id=LAP_2GDP_NOC_RT_A
- Jauregui, J. (2024). La panacea de la inversion extranjera. *La Prensa*. <https://www.prensa.com/opinion/la-panacea-de-la-inversion-extranjera/>
- Kusnetz, S. (1995). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45, 1–28.
- Lago, I., Lago-Peñas, S., & Martínez-Vazquez, J. (2020). Decentralization after the Great Recession: Fine-tuning or paradigm shift? *Regional Studies*, 54(7), 877–880.
- Leander, A. (2021). The politics of neoliberal rituals: Performing the institutionalization of liminality at trade fairs. In S. Rai et al. (Eds.), *The Oxford handbook of politics and performance*. Oxford Academic.
- Lessmann, C. (2012). Regional inequality and decentralization: An empirical analysis. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 44(6), 1363–1388.
- Luna, C. (2009). Mitos y perspectivas del proceso de descentralización en Panamá. *Revista Panameña de Política*, 8, 7–27.
- Matland, R. (1995). Synthesizing the implementation literature: The ambiguity-conflict model of policy implementation. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 5(2), 145–174.
- Manduley, J., & Feijóo, J. V. (2009). *Panamá: estructura-coyuntura*. Center for Strategic Studies.
- Marinakís, A. (1999). Worker participation in company profits or operating results in Latin America. *CEPAL Review*, 69, 69–82.
- Milanovic, B. (2023). La gran convergencia: La desigualdad global y sus malestares. <https://www.foreignaffairs.com/world/great-convergence-equality-branko-milanovic>
- Ministerio de Planificación y Política Económica (1978). *Estrategia para el desarrollo 1970–1980*. Litho.
- Luna, C. (2009). Mitos y perspectivas del proceso de descentralización en Panamá. *Revista Panameña de Política*, 8, 7–27.
- Instituto Nacional de Estadísticas (INECa). (2013–2019). Encuesta entre empresas no financieras. https://www.inec.gob.pa/publicaciones/Default2.aspx?ID_CATEGORIA=4&ID_SUBCATEGORIA=17
- INECb. (2013–2019). Encuesta de hogares https://www.inec.gob.pa/publicaciones/Default3.aspx?ID_PUBLICACION=947&ID_CATEGORIA=5&ID_SUBCATEGORIA=38
- INECc. (2024). Cuentas nacionales https://www.inec.gob.pa/publicaciones/Default2.aspx?ID_CATEGORIA=4&ID_SUBCATEGORIA=26
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Piketty, T. (2020). *Capital and ideology*. Harvard University Press.
- Poertner, M. (2023). Does political representation increase participation? Evidence from party candidate lotteries in Mexico. *American Political Science Review*, 117(2), 537–556.
- Prud'homme, R. (1995). The dangers of decentralization. *The World Bank Research Observer*, 10(2), 201–220.
- Ramírez López, B. P. (2017). The internal market of Latin America and the maintenance of capitalism. *Latin American Perspectives*, 45(219), 74–84.
- Raworth, K. (2018). *Doughnut economics: Seven ways to think like a 21st century economist*. Random House.
- Rodden, J. (2006). *Hamilton's paradox: The promise and peril of fiscal federalism*. Cambridge University Press.
- Rodrik, D. (2017). *Straight talk on trade: Ideas for a sane world economy*. Princeton University Press.
- Rosas, P. (2024). El proceso de descentralización en Panamá

y su relación con la academia.

Revista Saberes, 7(1), 33–56.

Solow, R. (1994). Perspectives on the theory of growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 45–54.

Stanziola, J., & Araúz-Reyes, N. (2023). Rigidez en las reglas del juego: explorando respuestas con enfoque de género ante el Covid-19 en América Latina y el Caribe. *Polis Revista Latinoamericana*, 22(64), 200–235.

Stanziola, J. (2019). El hub de las Américas: ¿nuestro destino natural e inevitable? <https://cieps.org.pa/18891-2/>

Smith, A. (1994). *Wealth of nations* (1776). Alianza.

Terzo, G., Notarstefano, G., & Di Maggio, U. (2023). Strengthening local economies through social capital: The role of cooperative enterprises in driving economic growth in Italy. *Annals of Public and Cooperative Economics*.

Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76(3), 399–457.

The Harvard University Growth Lab. (2019). Growth projections and complexity rankings, V2 [Dataset]. <https://doi.org/10.7910/DVN/XTAQMC>

Van Biesebroeck, J. (2015). How close is the link between wages and productivity? A study of the literature. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_410267.pdf

World Bank. (2024). World Bank open data. <https://data.worldbank.org/>