

Jauregui, José; Stanziola, Javier

Tipologías de la informalidad: Factores socio-estructurales que inciden sobre su presencia dentro del mercado laboral panameño

Investigación y Pensamiento Crítico, vol. 12, núm. 3, 2024, Septiembre-Diciembre, pp. 37-49
Universidad Católica Santa María La Antigua
., Panamá

DOI: <https://doi.org/10.37387/ipc.v12i3.392>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=759979009003>

Tipologías de la informalidad: Factores socio-estructurales que inciden sobre su presencia dentro del mercado laboral panameño

Typologies of informality: Socio-structural factors that influence its presence in the Panamanian labor market

José Jauregui¹  & Javier Stanziola² 

¹ Quality Leadership University, Panamá.

² Quality Leadership University. Universidad Católica Santa María La Antigua (USMA). Sistema Nacional de Investigación (SNI) Panamá.

*Autor por correspondencia: Javier Stanziola, jstanziola@usma.com.pa

Recibido: 15 de mayo de 2024

Aceptado: 27 de agosto de 2024

Resumen

El mercado laboral panameño mostró un incremento constante en su tasa de informalidad laboral entre 2018 y 2022. Para 2023, 47.4% de las personas empleadas lo hacían en condiciones de informalidad. Si entendemos este fenómeno como un reflejo de rigideces en el mercado que producen precariedad, es entonces importante entender sus características a fondo para poder formular e implementar políticas públicas efectivas que mejoren los resultados y potencial del mercado laboral. En este estudio expandimos la definición y operacionalización del concepto de informalidad para incluir a todas aquellas personas que no sean aseguradas directas de la Caja del Seguro Social. Esto nos ayuda a explorar quiénes son las personas que viven en la informalidad en todos los sectores económicos, cuáles son las variables de mayor relevancia para caracterizarlas, si existen diferentes tipos de informalidad y cuáles son las diferencias entre estos grupos. Utilizando la Encuesta de Propósitos Múltiples del INEC de 2019 y 2022, desarrollamos tipologías de personas viviendo dentro de la informalidad por medio del uso de análisis de conglomerados. El análisis indica que se podría hablar de diferentes tipos de informalidad, que no ocurrieron grandes cambios en la composición de estos tipos como resultado de la pandemia de 2020-2021 y que los roles del hogar siguen siendo una variable determinante para entender estas dinámicas. En la última sección, incluimos consideraciones iniciales para el diseño de políticas públicas.

Palabras claves: informalidad laboral; mercado laboral; tipologías; análisis de clúster; dualidad económica.

Abstract

The Panamanian labor market experienced a steady increase in its rate of informal employment between 2018 and 2022. By 2023, 47.4% of employed individuals were working under informal conditions. If we understand this phenomenon as a reflection of market rigidities that lead to precariousness, it is essential to understand its characteristics in depth to formulate and implement effective public policies that improve the outcomes and potential of the labor market. In this study, we expand the definition and operationalization of the concept of informality to include all individuals who are not direct contributors to the Social Security Fund. This helps us explore, across all economic sectors, the individuals living in informality, the most relevant variables that distinguish them, whether different types of informality exist, and the major differences between these groups. Using the 2019 and 2022 Multiple Purpose Survey by INEC, we develop typologies of people living in informality through cluster analysis. The analysis suggests that different types of informality exist, that there

were no major changes in the composition of these groups as a result of the 2020-2021 pandemic, and that the roles people play in their households remain a determining variable for understanding these dynamics. In the final section, we provide some policy implications.

Keywords: informal employment; labor market; typologies; cluster analysis; dual economy.

Introducción

El término informalidad ganó relevancia a nivel mundial a partir de 1972 gracias a un estudio realizado por Keith Hart titulado «Income Opportunities and Urban Employment in Ghana». En dicho estudio, se observó la existencia de agentes económicos, en su mayoría trabajadores o pequeñas unidades productivas no mayores a cinco empleados, que desempeñaban trabajos al margen de las legislaciones laborales existentes (Hart, 1972).

Por su parte, Rosenbluth (1994) define la informalidad como aquella que puede ser descrita como aquel sector donde las personas tienen trabajos inestables debido a la ausencia de protección laboral y ante la ley. Mientras Neffa (2009) describe la informalidad como un sector de precariedad laboral. Con la finalidad de poder darle un sentido operativo, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) la informalidad laboral puede ser entendida como “todo trabajo que no está registrado, regulado o protegido por marcos legales o normativos, así como también trabajo no remunerado llevado a cabo en una empresa generadora de ingresos. Los trabajadores informales no cuentan con contratos de empleo, seguridad social, prestaciones laborales, protección social o representación de los trabajadores” (OIT, 2023).

A pesar de contar con un criterio operativo mediante una definición, la informalidad suele entenderse como un fenómeno complejo y difícil de definir (Loayza, 2009). Esto se debe a la heterogeneidad que existe dentro de este sector, la cual puede ser el resultado de factores culturales, económicos o sociales que inciden en las decisiones de las personas, y sus costos de oportunidad al momento de decidir establecerse dentro del informal.

En el año 2003, durante la Conferencia de Estadísticos del Trabajo, Panamá adopta la medición de la informalidad (Duran et al., 2019), la cual es suministrada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC). La definición empleada en Panamá es muy similar a la empleada por la OIT, y se refiere al sector informal como “aquella población ocupada mayor de 15 años, no agrícola, donde sus trabajadores no cuentan con seguridad social ni contrato laboral, los cuales puede ser empleados en empresas privadas, empresas no constituidas en sociedades, trabajadores cuenta propia, patronos con menos de cinco empleados y servicios domésticos” (INEC, 2022, p. 3).

Bajo esta definición, en 2011, la informalidad llegó a uno de sus niveles más bajo de los últimos veinte años (37.2 %) producto de la expansión del Canal de Panamá y otros proyectos de infraestructura pública que generaron una alta demanda de mano de obra (Sabonge, 2009; Cardoze, 2006). Pero a partir de 2012 comenzó una subida constante hasta llegar a 52.8% en 2020, producto de la pandemia. En 2023, la informalidad disminuyó a un 47.4%. Sin embargo, la provincia de Panamá, con el 40% de la fuerza laboral informal, mostró un ligero incremento en su tasa de informalidad de 0.9 puntos porcentuales. Al compararlo con sus vecinos de la región, observamos que, junto a Ecuador y Uruguay, Panamá ha sido uno de los países con mayor incremento de la informalidad entre 2020 y 2022, y es uno de los pocos donde este crecimiento fue constante entre 2018 y 2022.

Si entendemos este fenómeno como un reflejo de rigideces en el mercado que producen precariedad, es importante entender sus características a fondo para poder formular e implementar políticas públicas efectivas que mejoren los resultados y potencial del mercado laboral. ¿Quiénes son las personas que conforman el sector informal? ¿Cuáles son las variables de mayor relevancia para caracterizar a un informal? ¿Existen diferentes tipos de informalidad laboral en Panamá? ¿Cuáles son las diferencias y similitudes entre estos grupos? A pesar de una gran variedad de estudios sobre el tema en Panamá (AMPYME, 2019; SIP, 2014; Guerra, 2015; Brandt, 2011 CNC, 2010), persiste la interrogante acerca de si existe una disparidad significativa entre los individuos que se encuentran en el sector informal, y la necesidad de identificar y generar conglomerados de la población con el fin de comprender de manera más profunda los individuos en este sector, con el propósito de mejorar las

políticas de formalización e inclusión laboral.

Utilizando la Encuesta de Propósitos Múltiples del INEC de 2019 y 2022, desarrollamos tipologías de personas viviendo dentro de la informalidad por medio del uso de análisis de conglomerados. Para este estudio, hemos expandido la definición y operacionalización del concepto de informalidad para incluir a todas aquellas personas que no sean aseguradas directas de la Caja del Seguro Social. Esto nos ayuda a explorar estas dinámicas en todos los sectores económicos, incluyendo las actividades agrícolas. El análisis indica que sí se podría hablar de diferentes tipos de informalidad, que no ocurrieron grandes cambios en la composición de estos tipos como resultado de la pandemia de 2020-2021 y que los roles del hogar siguen siendo una variable determinante para entender estas dinámicas.

La siguiente sección de este texto analiza la literatura y diferentes modelos económicos que se han utilizado para estudiar este tema. Esto es seguido por la metodología y luego los resultados. El texto culmina con unas implicaciones iniciales para la formación de políticas públicas.

La informalidad: Mercados, instituciones y estructuras

Desde las ciencias económicas, la informalidad se puede entender desde diferentes enfoques. Para este estudio, nos enfocamos en la teoría neoclásica y sus lecciones sobre los mercados y libre competencia, en la teoría institucional y sus énfasis en la importancia en las reglas del juego y/o normas, y en el estructuralismo y su énfasis en las capacidades productivas de una economía. Estos tres enfoques juntos, con sus fortalezas y limitaciones, nos ayudan a entender las causas y dinámicas detrás de la informalidad.

Por ejemplo, dentro de la teoría neoclásica, se busca simplificar modelos mediante supuestos de maximización de los beneficios en un mercado de competencia perfecta donde existe muchos oferentes y demandantes con información completa. En este modelo, la oferta laboral se basa en el supuesto que las personas eligen de forma racional entre ingresos y ocio (Laing, 2011). Por ende, la elección de entrar o no al mercado laboral será una decisión voluntaria basada en sus salarios de reserva con respecto al salario de mercado (Laing, 2011). Sin embargo, este modelo neoclásico tiene limitaciones a la hora de poder explicar la informalidad y sus dinámicas en basadas en las decisiones de las personas a través del tiempo (Lucas, 1978). En la demanda y oferta de trabajo, las empresas buscan maximizar sus beneficios, reduciendo los costos de producción, por medio de la mejor combinación entre sus factores productivos, en este caso: capital y trabajo (Kalleberg, 1979), entendiendo trabajo como aquel conocimiento y experiencia laboral, donde la remuneración es su medio de pago (Laing, 2011). Esta remuneración, llamada salario o ingreso, debe corresponder al nivel de productividad del trabajador. En caso de no coincidir con el costo marginal (o adicional) de producción del trabajador, el mercado envía una señal (Hayek, 1945, 2011), donde el costo de contratar es más alto que su productividad. Por ende, esos trabajadores no serán contratados, ya que su precio no reflejará su contribución durante el proceso productivo (de Soto, 2009), lo que puede generar un efecto de desempleo involuntario dentro del mercado laboral (Keynes, 1937). Dando como resultado, que las personas deban recurrir a mercados laborales paralelos o subterráneos como medio para generar ingresos (Neffa, 2009).

En esta misma línea de mercados, otro modelo que puede explicar la aparición de la informalidad es el de las expectativas racionales de Robert Lucas. Según esta teoría, los agentes (individuos) toman decisiones basadas en la información disponible en ese momento, para formar predicciones racionales sobre el comportamiento del mercado (Lucas, 1978). Extrapolando esta teoría al mercado laboral, implica que tanto las empresas como los trabajadores utilizan la información disponible en el momento para formar sus expectativas sobre la oferta y la demanda laboral. Mientras, los trabajadores se coordinarán, por medio de los precios, en este caso, los salarios (Nourse, 1919; Hayek, 1945), buscando asignarse en aquellos trabajos o sectores con mayor proyección con el fin de obtener mejores salarios (Solow, 1975). Por lo tanto, oferta y demanda se desenvuelven en un clima de incertidumbre que tiene implicaciones sobre sus costos de oportunidad sobre el mercado laboral. La búsqueda de empleo implica la utilización de recursos como tiempo y dinero (Lucas, 1978). Si una persona, dada la información con la que cuenta, prevé que no encontrará trabajo dentro del mercado formal de trabajo debido a la asimetría de la información y los costos de emparejamiento, tendrá que recurrir a buscar otros medios para

generar ingresos a cambio de ocio. Es así como la existencia de desempleo persistente o estructural puede desencadenar la formación de un sector informal. De esta manera, la informalidad se manifiesta como una disfunción del mercado laboral (Jiménez, 2011), que nace como dificultad de acceder a un empleo formal o bien, como medio para eludir las excesivas regulaciones y costos asociados con la formalización (De Soto, 1987; Blackmore, 2020).

Sin embargo, para que el modelo neoclásico pueda dar explicaciones a cuestiones y problemáticas del mercado laboral como la informalidad, es necesario introducir variables exógenas institucionales, como el salario mínimo, legislación laboral, y la presencia de sindicatos de trabajadores y personas dueñas de negocios (Laing, 2011). Desde el enfoque institucional, la informalidad laboral se ha entendido como resultado de la obstaculización de la capacidad del Estado de hacer cumplir las reglas del juego (Tanzi, 1938), distorsionando los costos de transacción (Coase, 1937) creando incentivos hacia la evasión y la competencia deseal (Dell'Anno, 2016; De Soto et al., 1987). En otras palabras, cuando los países tienen una excesiva regulación sobre los mercados, en este caso, el mercado laboral, y las instituciones están diseñadas para proteger a grupos minoritarios, generan una desigualdad ante las reglas del juego y las leyes, ocasionando un incentivo negativo sobre los comportamientos y decisiones de las personas (Neffa, 2009). Esto tiende a traer como resultado un debilitamiento del sistema democrático y la gobernabilidad (Sandoval, 2014). Esta situación implica, similar a los modelos neoclásicos, que la informalidad es una decisión que agentes racionales toman cuando enfrentan un entorno legal que desfavorece sus actividades de trabajo o negocio (Dell'Anno, 2022), con altos costos sociales.

Acemoglu (1994) hace referencia a dos tipos de instituciones que tienen los países, y su presencia o ausencia determina su éxito o fracaso. Por una parte, las instituciones inclusivas permiten la igualdad ante la ley, el acceso igualitario de oportunidades y reglas de juego. En estas condiciones se garantiza el derecho de propiedad y el estado de derecho. Todo esto promueve la competencia, la innovación y la inversión. En el otro extremo, las instituciones extractivas benefician a pequeños grupos o sectores, generando una desigualdad ante las reglas del juego. Esto ocasiona una desigualdad en el acceso a las oportunidades, debilitando el derecho de propiedad y el estado de derecho. Esto desincentiva la competencia, lo que termina concentrando el poder político y de élites empresariales, destruyendo así la innovación (De Soto et al., 1987). Finalmente, esto trae como consecuencia la pérdida de ingresos para el Estado (Fernández et al., 2018) debilitando la capacidad del sector público para hacerle frente y garantizar servicios de calidad (Acevedo, 2021).

Desde el estructuralismo, nuestro tercer enfoque, la causa de la informalidad se entiende a través de la teoría de la prevalencia dentro de los países en desarrollo de dos modelos de producción que actúan simultáneamente, también conocido como economía dual (Reich et al., 1973). Existe un modelo tradicional, basado en medio de producción poco productivos y extensivos en el uso de la mano de obra (Rosenbluth, 1994); mientras el otro modelo está insertado en la globalización, por lo que posee una alta productividad y el uso de bienes de capital y tecnología (Sandoval, 2014). Es así como la informalidad suele estar más presente en el modelo tradicional de producción.

Otra característica del enfoque estructural está más arraigada al capital humano, donde variables como el sexo, la edad, el nivel educativo, la ubicación geográfica, migraciones o el acceso a bienes y servicios (Cruz, 2011; Manayay, 2020) pueden influir en las capacidades y habilidades de las personas tanto de entrar como de permanecer en actividades productivas (Reich et al., 1973). Estas variables socio-estructurales repercuten en la capacidad de las personas para obtener un salario decente (Castro, 2018) dentro del mercado formal de la economía (Manayay, 2020).

En ese sentido, cuando hablamos de variables socio-estructurales se observaría entonces la importancia del género de las personas en estas dinámicas. Por ejemplo, las mujeres suelen presentar una mayor exclusión dentro de los mercados formales o enfrentan costos de transacción más elevados para conseguir un empleo formal debido en gran parte a la desigual distribución de tareas de cuidado y de quehaceres del hogar no remuneradas (Araúz – Reyes y Subinas, 2022) lo que las excluye de trabajos altamente remunerados y condiciones decente de trabajo, excluyéndolas a empleo pocos remunerados y bajo valor agregado dentro sector

informal (Ulyssea, 2020). Por otra parte, las personas jóvenes o con bajos niveles educativos también tienden a quedar excluidas de mercados formales debido a la ausencia de experiencia laboral y la ausencia de capacidades o conocimientos demandados en dicho sector (Elgin, 2021).

Estos tres enfoques se han utilizado en estudios sobre el tema en América Latina. Por ejemplo, en Ecuador se llevó a cabo una investigación para observar la transición de los trabajadores entre el sector formal e informal de la economía (Vega, 2017). Por medio de un modelo de probabilidad (logit multinomial) y empleando características estructurales como el nivel de estudio, años de experiencia, e ingresos entre sectores, se observaron efectos sobre las personas y sus decisiones al momento de permanecer o cambiar de mercado laboral. Se encontró que la mayoría de las personas dentro del sector formal desean permanecer dentro de este. Por su parte, aquellos que transitaban hacia la informalidad podían hacerlo de dos formas: como asalariados informales o como trabajadores cuenta propia o autoempleados. En ambos casos, se pudo apreciar que aquellos que migraban de la formalidad a la informal tenían una disminución dentro de sus niveles de ingreso. Sin embargo, solo el 46 % de los asalariados informales deseaba continuar en esta modalidad; el resto busca regresar al sector formal o convertirse trabajadores por cuenta propia. En el caso de quienes decidieron ingresar al sector informal como cuenta propia, un pequeño grupo buscaba empleo dentro del sector formal. Esto puede confirmar que este grupo optó por la transición de manera voluntaria, buscando flexibilidad, independencia o solo evadir ciertas regulaciones (Blanton, 2019; Vega, 2017). Por otra parte, estos estudios indican que este sector es heterogéneo y está segmentado por variables socio-estructurales en términos del tránsito entre la formalidad e informalidad y si lo hacen de manera voluntaria o por obligación (Ulyssea, 2020). Esto nuevamente brinda apoyo a la necesidad de incluir un enfoque estructural al estudiar estas dinámicas. Por ejemplo, esta segmentación no es simplemente un sector de subsistencia únicamente o personas en vulnerabilidad, sino que puede contener personas cuyos niveles de educación son similares a las personas del sector formal (Rosenbluth, 1994; Günther, 2012) e incluso alcanzando niveles de ingreso superiores al sector formal en ciertas actividades económicas, horas de trabajo y experiencia laboral (Alaniz, 2021; Ulyssea, 2020).

La heterogeneidad dentro de la informalidad puede ser causada tanto por la incapacidad de absorción por parte del mercado formal de la oferta laboral (Loayza, 2009), que termina excluyendo a las personas sin experiencia laboral, bajo nivel académico o grupos vulnerables, obligándolos a buscar empleo en la informalidad (Uribe, 2006). Pero a su vez, puede ser el resultado de personas que ven en la informalidad una forma para independizarse, tener una mayor flexibilidad de su tiempo (Fernández et al., 2018) o inclusive buscan en el sector informal un medio para obtener experiencia y desarrollar habilidades con el fin de integrarse al sector formal (Vega, 2017). Por último, simplemente ven en la informalidad un costo de oportunidad al poder evadir las reglas, leyes y costos de la formalización (Elgin, 2021).

Metodología.

Utilizando la Encuesta de Propósitos Múltiples (EPM) del INEC de 2019 y 2022, desarrollamos tipologías de personas viviendo dentro de la informalidad por medio del uso de análisis de conglomerados. Se escogieron estos dos años para explorar cuán sensitivo a choques externos, en este caso la pandemia de Covid-19, son los diferentes grupos de personas trabajando en la informalidad. El universo de la EPM consiste en la población de 15 y más años de edad que reside habitualmente en viviendas particulares. En 2022 y 2019 se encuestaron 16,324 viviendas, de las cuales 15,332 están ubicadas en áreas no indígenas y 992 en las comarcas indígenas. El proceso de administración del instrumento consiste en una encuesta longitudinal, tipo de panel con rotación y, traslape parcial con un diseño probabilístico, estratificado y bietápico de conglomerados, donde en la primera etapa son seleccionadas las unidades primarias de muestreo proporcional al tamaño y la segunda etapa son seleccionadas las viviendas con igual probabilidad.

Las tipologías se realizaron para ambos años por medio del uso de análisis de conglomerados, una técnica multivariante exploratoria cuyo propósito es agrupar personas formando clústers o conglomerados mediante variables que tengan un alto grado de homogeneidad interna y heterogeneidad externa (Rubio-Hurtado et al., 2017). En otras palabras, la homogeneidad interna se basa en similitudes entre personas dentro de la informalidad por medio de las siguientes variables socio-estructurales: sexo, edad, nivel académico, horas

laborales, nivel salarial, ubicación geográfica, jefe de hogar, subsidios, becas, ayudas, materiales de paredes, techos y pisos, acceso a agua, electricidad, recolección de basura, saneamiento, combustible para cocinar, sector económico, indígena, migración, modalidad de empleo. Para este análisis se aplicó un análisis de conglomerado de dos etapas o bietápico, el cual se utiliza para agrupar el conjunto de variables en grupos distintos cuando no hay un conocimiento a priori de los grupos existentes, por lo que el clúster bietápico en vez de predecir un resultado, intenta revelar los patrones en el conjunto de variables seleccionadas a través de dos pasos. El primer paso comprime las variables en subconjuntos de subclústeres, mientras el segundo paso usa un método de agrupación jerárquico para convertir los subclústeres en clústeres. Los análisis de conglomerados de dos etapas permiten emplear variable tanto continuas como discretas, así como también excluyen automáticamente los posibles valores atípicos que pueden afectar los resultados, dando como resultados posibles grupos o clúster que puedan estar presente para ambos años.

Adicionalmente, para poder hablar de significancia se empleó el análisis y diferencias de medias, específicamente para las variables de ingresos, la cual, es una variable discreta reconstruida que engloba distintos tipos de ingresos registrados por el individuo según sus respuestas, lo que puede no ir ajustado a la realidad. Este análisis es una técnica estadística que consiste en comparar las medias entre los grupos existentes para poder determinar si existen diferencias significativas entre ellas. Para este estudio la variable dependiente es la informalidad y las variables independientes cada una de las variables que estamos empleando para el estudio, para medir las diferencias de medias se utilizó el chi cuadrado y su significancia menor a 0.001.

Expandiendo la definición de informalidad

Hemos optado expandir la definición tradicional de informalidad, aun sabiendo que esto puede significar una dificultad al tratar de compararlo con los datos oficiales. La razón de plantearnos una nueva definición tiene un origen al cuestionar al INEC donde se excluye al sector agrícola, así como ocupaciones como gerentes, administradores y profesionales que se definen como cuenta propias o patronos. Esto reduce nuestro objeto de estudio, dejando de capturar parte de realidades que pueden estar ocurriendo tanto dentro de los sectores económicos como dentro de la informalidad, en especial a personas dentro de condiciones de vulnerabilidad, marginalidad y pobreza. Adicionalmente, la definición oficial supone que solo personas mayores de 15 años pueden o están laborando, por lo que puede estar impidiendo observar si sigue existiendo trabajo infantil y que sectores económicos o bajo qué modalidad se encuentran, lo que impide generar políticas públicas pertinentes sobre este tipo de trabajo.

En consecuencia, nuestra definición de informalidad laboral como toda persona ocupada mayor de 10 años agrícola y que no es asegurada directo de la Caja del Seguro Social, donde adicionalmente se incluyen personas profesionales, gerentes y administradores, abarca de manera más general a todo individuo que puede estar en condiciones de informalidad y no focalizar a grupos específicos, permitiéndonos enfocar la investigación en estudiar la posible existencia de trabajo infantil, así como los niveles de subsistencia o pobreza dentro de la informalidad. Adicionalmente, esto permite enfocarnos en la relevancia y el peso de todos los sectores económicos dentro de la informalidad.

Una aclaración sobre el sector agrícola

Generalmente, el empleo informal dentro de zonas rurales puede verse como un empleo de supervivencia o de subsistencia. A la vez, en condiciones de recesiones, desastres naturales, el sector agrícola puede proporcionar una salida a la ausencia o incapacidad de conseguir un empleo temporal dentro del sector formal (Etim, 2020). Cuando nos referimos al comportamiento del mercado laboral dentro del sector agrícola, este suele ser estacionario, en especial en aquellos sitios o subsectores donde no se ha logrado desarrollar la agroindustria. Estas condiciones de estacionalidad, sumadas a ausencia de capital y mano de obra especializada, dan como resultado un sector de baja productividad. Esta es la razón por la que en muchos países en vía de desarrollo y que mantienen modelos tradicionales de producción el sector agrícola suele asociarse con precariedad, subsistencia y por ende de una alta presencia de informalidad.

Por ello, si estamos estudiando la informalidad desde una perspectiva del enfoque socio-estructuralista, debemos incluir al sector agrícola en nuestro análisis y caracterización. De esta manera podemos observar su

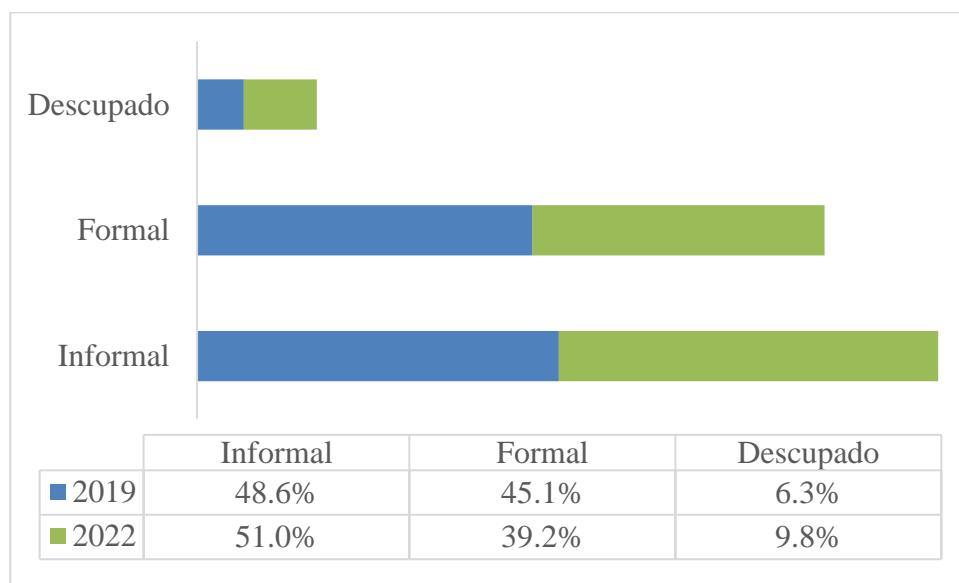
comportamiento y relación con los modelos de producción y su inserción dentro de la estructura productiva de modelos globalizados. Esto quiere decir que podemos observar si existen relaciones asalariadas, o si debido a su característica como un sector de baja productividad, uso de mano extensiva de obra y muchas veces desconectados de la estructura productiva, este sector se concentra más en el autoconsumo y la subsistencia y por ende, tiende a ser mayoritariamente informal.

Asimismo, al incluir el sector agrícola, se espera poder observar su peso dentro de la participación como un sector económico relevante dentro del sector informal, así como la posible prevalencia de personas en condición de subsistencia o pobreza. Esto permite distinguir entre personas en la pobreza y subsistencia de las unidades que tengan el potencial de crecer y formalizarse (Brandt, 2011), evitando así generar políticas que puedan generar condiciones de dependencia o que perpetúen la pobreza (Tokman, 2001).

Resultados

Bajo nuestra definición, en 2019 el 48.6 % de las personas eran informales, mientras que para el 2022 ese porcentaje alcanzó el 51 %. Como se podía anticipar, estas cifras son mayores a las oficiales del INEC, que reportaron un 44.9% y 48.2% para estos dos períodos. Las cifras también revelan que no solo la informalidad aumentó en este periodo, sino que también desplazó como generador de empleo al sector formal que para el 2022 representó el 39.2 % (ver Gráfico 1).

Gráfico 1. Distribución del Mercado Laboral para 2019 - 2022



Fuente: elaboración propia

Con nuestras variables independientes seleccionadas inicialmente se corrieron diferentes cruces para generar el mejor clúster bietapico. Luego de una serie de corridas empleando el análisis de conglomerados en dos etapas o bietápico, se logró capturar aquellas variables más relevantes, las cuales fueron sector económico, sexo, nivel académico, edad, jefe de hogar y modalidad de empleo. Estas variables generaron tres grupos o clústeres de personas en la informalidad, que se mantuvieron tanto en 2019 como para 2022, con un patrón de calidad «regular». Estos clústeres se mantuvieron similares, salvo algunos cambios dentro de sus porcentajes de participación, lo que parece indicarnos que las variables que fueron usadas para obtener los clústeres muestran un grado de robustez y una baja sensibilidad a los cambios entre 2019 y 2022.

Para identificarlos de manera más comprensible e intuitiva a cada clúster y poder hacer una mejor descripción de los mismos, los denominamos como «Mujeres Comerciantes», «Hijos Agricultores» y «Hombres agricultores». Estos nombres vienen dados por esas características más relevantes anteriormente mencionadas como: los roles del hogar y características estructurales como la edad, sector económico y el sexo.

Tabla 1. Tipologías de la informalidad: grupos mayoritarios para 2019.

	Mujeres Comerciantes		Hijos Agricultores		Hombres Agricultores	
Jefe/a de hogar	Jefe/a de hogar	26.8%	Hijo	72.6%	Jefe de hogar	100.0%
	Cónyuge del jefe	41.5%				
Sexo	Mujer	83.3%	Hombre	89.2%	Hombre	97.2%
Edad	30 - 44	29.6%	15 - 29	63.0%	45 - 59	36.3%
	45 - 59	29.0%			60 y más	28.9%
Nivel Académico	Primaria	24.9%	Secundaria	63.0%	Primaria	38.2%
	Secundaria	49.6%			Secundaria	43.5%
Horas laborales	0 - 12	27.9%	0 - 12	26.3%	25 - 47	39.2%
	25 - 47	32.3%	25 - 47	31.2%	48 y más	31.0%
Modalidad de empleo	Empresa privada	20.0%	Empresa privada	44.2%	Cuenta propia	68.3%
	Cuenta propia	48.3%	Cuenta propia	28.9%		
Sector económico	Comercio	24.9%	Agricultura	38.5%	Agricultura	33.2%
	Servicios domésticos	14.6%	Construcción	19.6%	Construcción	18.1%

Fuente: elaboración propia

Para 2019 (ver tabla 1), el 83.3% del clúster de las mujeres comerciantes está compuesto por mujeres donde el sector de comercio es el de más participación. Solo el 26.8% de las personas en este cluster son jefes de hogar. Este clúster se caracteriza por contar con personas en edades entre 30 y 59 años, que laboran principalmente como cuenta propia, y donde un 20 % lo hace en empresas privadas. Esto quiere decir que, a pesar de estar en empresas privadas, estas personas no cuentan con seguridad social.

El nivel académico principalmente es secundaria seguido por primaria. Esto puede asociarse con lo mencionado en la literatura sobre la baja productividad, debido a la falta de especialización de la mano de obra dentro de la informalidad.

Por su parte, 44.2% de las personas en el clúster de los hijos agricultores laboran dentro de la empresa privada y solo el 28.9 % lo hace como cuenta propia. Por último, el clúster de los hombres agricultores son el grupo de edad más avanzada, teniendo un 28.9 % de personas mayores de 60 años. Demostrando además otro rol que es el jefe de hogar como responsable de dar sustento económico a la familia, razón por la cual, puede ser que el 68.3 % labora como cuenta propia. Algo que llama la atención es observar que en dos de los tres grupos, las mujeres representan menos del 10.8 %. De esto se pudiera deducir que las mujeres, en particular las jóvenes si vemos el segundo clúster, se desenvuelven en roles del hogar, que se asignan de manera desigual. Una consecuencia de esta distribución de roles en las mujeres más jóvenes es que demoran involuntariamente su entrada al mercado laboral. Esto por su parte las ponen en desventaja con los hombres, al tener menos experiencia y generar menos ingresos.

Tabla 2. Tipologías de la informalidad: grupos mayoritarios para 2022

	Mujeres Comerciantes		Hijos Agricultores		Hombres Agricultores	
Jefe de hogar	Jefe de hogar	33.10%	Hijo	66.50%	Jefe de hogar	96.80%
	Cónyuge del jefe	36.30%				
Sexo	Mujer	92.30%	Hombre	89.10%	Hombre	99.90%
Edad	30 - 44	30.50%	15 - 29	55.40%	45 - 59	38.80%
	45 - 59	30.40%			60 y más	31.10%
Nivel Académico	Primaria	47.20%	Secundaria	64.40%	Primaria	35.60%
	Secundaria	24.90%			Secundaria	46.50%
Horas laborales	0 - 12	29.50%	0 - 12	27.40%	25 - 47	38.90%
	25 - 47	31.90%	25 - 47	29.80%	48 y más	26.40%
Modalidad de empleo	Empresa privada	22.10%	Empresa privada	41.40%	Cuenta propia	69.60%
	Cuenta propia	46.80%	Cuenta propia	34.60%		
Sector económico	Comercio	23.20%	Agricultura	32.60%	Agricultura	29.50%
	Servicios domésticos	15.10%	Construcción	17.50%	Construcción	19.90%

Fuente: elaboración propia.

Para el 2022 (ver tabla 2), podemos observar que, para el cluster de las mujeres comerciantes, si bien sigue siendo las conyuges las de mayor predominancia, las jefas de hogar han logrado un aumento de su participación en el cluster. Otro cambio importante, es el del nivel educativo, dado que es ahora primaria que tiene mayor participación. En cuanto al grupo de los hijos agricultores, se mantiene la proporción de participación del sexo masculino. Del resto se observan variaciones poco significativas de las variables que describen a este grupo. Los hombres agricultores siguen siendo mayoritariamente personas mayores de 45 años, con un 46.5 % con secundaria como nivel máximo alcanzado, y que además sigue siendo el grupo que mayor hora laboral emplea dentro de sus roles.

El sector agricultura muestra tanto para el 2019 como para el 2022 la relevancia que tiene dentro del sector informal, y la razón por la cual para entender la informalidad dicho sector no puede quedar por fuera de su análisis. Este sector juega un papel importante en dos de los tres grupos, y nos revela divisiones de género profundas. Si bien la agricultura suele asociarse mayormente con subsistencia debido a las formas de producción basadas en las prácticas tradicionales y familiares, el análisis de conglomerado sugiere que quienes participan en dicho sector tiene características similares a aquellos que no laboran en dicho sector.

En cuanto a las personas entre 10 y 15 años que usualmente quedan fuera de cualquier estudio del mercado laboral, se observó que estos se desempeñan, mayoritariamente bajo formas de trabajo familiar. Esto es un rasgo de economías de subsistencias, donde familias deben apoyarse en sus hijos como mano de obra dentro de sus procesos de producción, especialmente cuando las condiciones del mercado laboral se ven contraídas. Este comportamiento se refleja en el aumento de participación de las personas entre 10 y 15 años en el 2022, especialmente en zonas rurales y población indígena.

En relación con los cambios ocurridos entre 2019 y 2022, llama la atención la caída de 24.7 puntos porcentuales en el nivel de estudios secundario para el grupo de las cónyuges comerciantes, así como el aumento de 22.3 puntos porcentuales en la educación primaria. Por su parte, el grupo de los hijos agricultores muestra una caída de 5.9 puntos porcentuales con respecto a su participación en el sector agricultura y una caída de 7.6 puntos porcentuales con respecto a la participación de las edades entre 15 y 29 años.

La formación de estos clústeres nos revela las variables que más influencian en la conformación de esta segmentación de la informalidad. En particular, el sector económico, edad, jefe de hogar y modalidad de empleo marcaron el más alto nivel de importancia o peso de 1.0. Por su parte, la variable nivel académico tuvo una importancia de 0.6, donde la misma se mantienen en igual importancia tanto para el 2019 como para el 2022.

La variable sector económico tiene el mayor nivel de diferenciación, lo que permitió generar dos tipologías que reflejan al igual que la literatura que los modos de producción tradicionales (Rosenbluth, 1994) y los sectores productivos enfocados en bienes de consumo son predominantes en la informalidad (Jiménez, 2011).

La edad tiene un peso importante a la hora de separar los grupos, especialmente aquellas personas que se encuentran entre edades jóvenes y adultos mayores. Estos dos grupos se concentran mayormente en los clústeres identificados como hijos y jefes agricultores.

La variable sexo muestra también tener un nivel de importancia relevante dentro de la generación de los clústeres. Por ello, a pesar de que la informalidad está conformada mayoritariamente por el sexo masculino, ser mujer es diferenciador, a tal nivel que generó una tipología, tanto para el 2019 como para el 2022, que captura mayoritariamente al sexo femenino (92.3 % para el 2022). Araúz - Reyes y Subinas (2022), en un estudio sobre los roles del hogar y el género, encontraron que las mujeres dentro de la informalidad son mayoritariamente jefas de hogar además de ser el eslabón más débil dentro de este sector. El estudio concluye que tanto las mujeres cónyuges del jefe como las mujeres jefas de hogar son los grupos mayoritarios, afirmando la participación de la mujer con jefa de hogar dentro del sector informal.

Por último, según la literatura (Alaniz, 2021; Vega, 2017) el sector informal es un sector que tiene salarios más bajos que el sector formal, debido a las precariedades derivas de ausencia de seguridad social y laborales, así como de los modelos productivos. Realizamos una prueba de diferencias de medias utilizando la metodología Kruskal – Wallis, debido a la gran cantidad de datos atípicos, y con una significancia menor a 0.001 se corrobora la literatura tanto para el 2019 como para el 2022. Con un nivel de significancia menor a 0.001 se encontraron diferencias significativas entre los salarios promedios para las distintas tipologías tanto el año 2019 como para el 2022 (ver Tabla 3).

Tabla 3. *Ingresos promedio del mercado laboral para 2019 – 2022 en (\$).*

Ingresos (En dólares)	Informal	Formal
2019	468.75	1075.81
2022	550.33	1670.26

Fuente: elaboración propia

Tabla 4. *Ingresos promedios de los clústeres para 2019 – 2022 (en \$)*

	Mujeres comerciantes	Hijos agricultores	Hombres agricultores
2019	379.01	388.74	627.29
2022	546.67	506.14	585.02

Fuente: elaboración propia

Estas diferencias son aún más marcadas por género (ver Tabla 4). Para el 2019 se encontró que las mujeres comerciantes eran el grupo de menores ingresos de los tres (\$379 mensuales), lo que puede estar relacionado con posibles barreras que excluyen a las mujeres del mercado laboral formal o productos de factores culturales

que impactan negativamente en las mujeres. Por otro lado, para el 2022, el clúster de mujeres mujeres comerciantes paso a ser el grupo que mayores ingresos percibía de los tres (\$ 546 mensuales), influido quizás por la resiliencia de las mujeres con alto nivel académico presente en esta tipología que lograron superar las dificultades ocurridas durante la pandemia (Nadal et al., 2023) Los hijos agricultores son el grupo que menos gana para el 2022, con un ingreso de \$ 506 mensuales. Se observa un aumento de los ingresos reales de todas las tipologías entre 2019 y 2022, favoreciendo a todos los grupos.

Conclusiones

Nuestro análisis confirma que existe una segmentación dentro de la informalidad. No se puede hablar de la informalidad como un grupo monolítico al que se le puede aplicar un solo tipo de políticas públicas. Los roles del hogar son una característica predominante de los clústeres resultantes, reflejando como se ha mantenido la distribución de tareas del hogar y de quehaceres del hogar, especialmente dentro de aquellos que laboran dentro del sector de la agricultura, y que son más propensos a caer en condiciones de pobreza y subsistencia. Por tal razón, dejar por fuera a la agricultura a la hora de medir y estudiar la informalidad puede terminar creando políticas públicas desfasadas y poco efectivas, creando condiciones de dependencia estatal, baja productividad, y de perpetuación de roles de género desiguales e injustos. Esta investigación brinda evidencia de que la actual definición de informalidad es limitada debido a los parámetros empleados para delimitar a las personas que se encuentran dentro de dicho mercado, como también al excluir ocupaciones y sectores económicos. El mercado laboral es un complejo sistema de relaciones voluntarias y regidas por normas sociales. La actual forma de cuantificar la informalidad no refleja las relaciones laborales del siglo XXI, por ello, los parámetros empleados deben ser reevaluados para poder generar una nueva definición y nuevos parámetros que logren reflejar mejor la realidad de dicha economía sumergida.

Por otra parte, entre el 2019 y el 2022 los clústeres se mantuvieron, con pequeños cambios dentro de la composición de algunas variables, brindando evidencia de cuán pegajosas son las variables socioestructurales en su efecto en la informalidad. Finalmente, los salarios mostraron ser una variable diferenciadora para las personas dentro de las tipologías donde a pesar de ser informales tienen diferencias en sus niveles de ingresos.

Estas conclusiones permiten validar la existencia de problemas socio-estructurales dentro del mercado laboral panameño, donde a pesar de haber sufrido shock tanto de oferta como de demanda por la pandemia de covid 19, los clústeres no se vieron alterados.

Estos resultados sugieren que las dinámicas de la informalidad se deben abordar tanto dentro como fuera del mercado laboral. Son necesarias políticas públicas de promoción y valorización de nuevas y más equitativas paradigmas culturales sobre los roles de los miembros de las familias. Con un más alto nivel de concientización sobre estas desigualdades, se podría comenzar a hablar de que cada persona tiene la libertad a elegir como desea desenvolverse en su ámbito profesional. Estas políticas deben ser acompañadas por una infraestructura de apoyo para reducir los costos de realizar las tareas de cuidado. Suponiendo que este tipo de inversión representa una inversión cuyos retornos no sería capturados completamente por las empresas, esta infraestructura debe incluir incentivos fiscales para que el sector privado brinde la flexibilidad y las facilidades para que se puedan realizar tareas de cuidados.

En cuanto a la edad parece existir costos de oportunidad alto de contratar tanto a personas jóvenes como adultos mayores. Esto pude ser signo que los costos laborales para estos grupos son más altos que sus niveles de productividad. Para ello, es importante generar programas de incentivos para contratar estas personas, ya sea ofreciendo empleo en tiempos medios, o para jóvenes buscar convenios durante sus años de estudio para que adquieran experiencia y reducir así la asimetría de la información de la oferta laboral.

Bibliografía.

- Acevedo, I., Castellani, F., Lotti, G., & Székely, M. (2021). *Informalidad en los tiempos del COVID-19 en América Latina: implicaciones y opciones de amortiguamiento* (No. IDB-WP-01232). IDB Working Paper Series.
- Alaniz, E., Gindling, T., Mata, C., & Rojas, D. (2021). *Heterogeneous informality in Costa Rica and Nicaragua* (No. 2021/50). WIDER Working Paper.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (1994). Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Bilbao, Deusto. Amin, A.(ed.).
- Araúz-Reyes, N. M., & Subinas, J. (2022). Jefas de hogar del sector informal de Panamá: el eslabón más frágil. *Informal employment in female headed households in Panama: the most fragile link. investigacion*, 10(1).
- Blanton, R. G., & Peksen, D. (2019). Labor laws and shadow economies: A cross-national assessment. *Social Science Quarterly*, 100(5), 1540-1565.
- Brandt, N. (2011). Informality in Mexico.
- Blackmore, E., Polack, E., & Berger, T. (2020). Socio-legal empowerment and agency of small-scale farmers in informal markets. *IIED, London*.
- Cruz, G. A. G. (2011). Determinantes macro y efectos locales de la informalidad laboral en Colombia. *Sociedad y Economía*, (21), 69-98.
- Centro Nacional de Competitividad (CNC) (2010). “La informalidad en Panamá. Resultados del primer mapeo de informalidad en el país”. Programa de Apoyo a la Inclusión Económica.
- Castro, G. (2018). La indecencia del trabajo informal en Colombia. *Justicia*, 33, 200-223.
- Cardoze, J (10 de octubre de 2006) ¿Cuántos empleos va a crear el “no” a la ampliación del canal? La Prensa. https://www.prensa.com/impresa/opinion/empleos-va-crear-ampliacion-Canal_0_1855314597.html
- Duran, R., Piper, R., Tam, N. (2019) ¿Cómo afecta la informalidad a la economía de Panamá? Centro Nacional de Competitividad.
- De Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1987). El otro sendero.
- De Soto, J. H. (2009). Dinero, crédito bancario y ciclos económicos. Unión editorial.
- Dell'Anno, R., (2022). Theories and definitions of the informal economy: A survey. *Journal of Economic Surveys*. 36(5), 1610-1643.
- Dell'Anno, R., & Solomon, O. H. (2016). Impacts of tax and firing costs on size of the informal sector and unemployment. *The Journal of Developing Areas*, 50(4), 423-442.
- Elgin, C., Kose, M. A., Ohnsorge, F., & Yu, S. (2021). Understanding informality.
- Etim, E., & Daramola, O. (2020). The informal sector and economic growth of South Africa and Nigeria: A comparative systematic review. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 134.
- Freije, S. (2002). El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política. np, Banco Interamericano de Desarrollo, 1-49.
- Fernández, G., Muñoz, M. T., NINA, D. A., VILLA, M. V., LOMBEIDA, M. E. B., & Lema, M. (2018). Causas del comercio informal y la evasión tributaria en ciudades intermedias. *Espacios*, 39(41), 4.
- Günther, I., & Launov, A. (2012). Informal employment in developing countries: Opportunity or last resort? *Journal of development economics*, 97(1), 88-98.
- Guerra, J. (2015). El Trabajo Informal en Panamá. Encuesta de Propósitos Múltiples.
- Hayek, F. A. (1945). American Economic Association. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Hayek, F. A. (2011). The pure theory of capital (Vol. 12). University of Chicago Press.
- INEC. (2022). Encuesta Continua de Hogares - Situación de la Población Ocupada. Instituto Nacional de Estadística y Censo. Recuperado el día 5 de julio del 2022 <https://www.inec.gob.pa/publicaciones>.
- Jiménez, M. (2011). *La economía informal y el mercado laboral en la Argentina: un análisis desde la perspectiva del Trabajo Decente* (No. 116). Documento de Trabajo.
- Kalleberg, A. L., & Sorensen, A. B. (1979). The sociology of labor markets. *Annual review of sociology*, 351-379.
- Laing, D. (2011). *Labor Economics*. WW Norton & Company.
- Lucas Jr, R. E., & Prescott, E. C. (1978). Equilibrium search and unemployment. In *Uncertainty in*

- economics* (pp. 515-540). Academic Press.
- Loayza, N., & Sugawara, N. (2009). El sector informal en México. Hechos y explicaciones fundamentales. *El trimestre económico*, 76(304), 887-920.
- Manayay, D. T. (2020). El empleo informal en el Perú: Una breve caracterización 2007-2018. *Pensamiento Crítico*, 25(1), 51-75.
- Neffa, J. C. (2009). Sector informal, precariedad, trabajo no registrado. In *Noveno Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires*.
- Nadal, N., Moreno, J., Jauregui, J. 2023. *Retorno en la educación pre y post pandemia* [Diapositiva de PowerPoint]. Repositorio de APANAC 2023.
- Nourse, E. G. (1919). Normal price as a market concept. *The quarterly journal of economics*, 33(4), 632-651.
- OIT (2023). Definición de Informalidad Laboral. Recuperado el día 15 de enero de 2023 <https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366>.
- OIT (2023). Statistics on the informal economy. Recuperado el día 14 de agosto de 2023 <https://ilostat.ilo.org/topics/informality/>.
- Rosenbluth, G. (1994). Informalidad y pobreza en América Latina. *Revista de la CEPAL*.
- Ronald, C. (1937). The nature of the firm. *economica*, 4, 386-405.
- Rubio-Hurtado, M. J., & Baños, R. V. (2017). El análisis de conglomerados bietápico o en dos fases con SPSS. *REIRE Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 10(1), 118-126.
- Sabonge, R., & Sánchez, R. (2009). El Canal de Panamá en la economía de América Latina y el Caribe.
- Sandoval Betancour, G. (2014). La informalidad laboral: causas generales. *Equidad y desarrollo*, 1(22), 9-45.
- Tanzi, V. (1983). The underground economy. *Finance and Development*, 20(4), 10-13.
- Tokman, V. E. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Economía*, 24(48), 153-178.
- Uribe, J. I., Ortiz, C. H., & Castro, J. A. (2006). Una teoría general sobre la informalidad laboral: el caso colombiano. *Economía y desarrollo*, 5(2), 213-273.
- Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and consequences for development. *Annual Review of Economics*, 12, 525-546.
- Reich, M., Gordon, D. M., & Edwards, R. C. (1973). A theory of labor market segmentation. *The American Economic Review*, 359-365.
- Vega Núñez, A. P. (2017). Análisis de las transiciones entre la formalidad y la informalidad en el mercado de trabajo ecuatoriano. *Revista CEPAL*.