

Participación electoral e identidad. Aplicación del modelo de economía de la identidad a la decisión de sufragar

Ricardo Trepát*

RESUMEN

¿Puede explicarse el comportamiento de participación electoral de un grupo con un común denominador étnico por la elección de identidad? ¿Cómo es influida la participación en elecciones por la participación en el mercado laboral, también plausible de ser explicada por una elección de identidad? Presentamos un modelo original bivariado de adaptación cognitiva para examinar la decisión de empadronamiento a elecciones en Estados Unidos, donde los individuos experimentan tensión entre sus propias preferencias y la presión social de miembros de su grupo étnico. Se aplica la decisión de participación o de autoexclusión del mercado laboral, junto con la decisión política como una segunda decisión identitaria que condiciona por el costo que la falta de coherencia entre decisiones puede generar. Lo que está en juego para el individuo es quedar expuesto frente a la mirada del otro como alguien indolente hacia su grupo, situación que genera un retorno social en forma de pérdida de utilidad por identidad si decide no empadronarse. Ofrecemos evidencia de que la presión social resulta en una mayor participación en elecciones para la mayoría de los grupos estudiados, como argumenta Jang (2009), y que esa presión social es mayor para aquellas minorías de varones que experimentan discriminación laboral, como los afroamericanos, los aborígenes y, en menor medida, los hispanos. Mejorando la comprensión sobre el impacto de la mirada del otro, este trabajo permite evaluar hasta qué punto la identificación con el grupo étnico de pertenencia influye y explica las diferencias en la participación política de minorías.

PALABRAS CLAVE: Economía política, economía de la identidad, segregación, autoexclusión, minorías, disonancia cognitiva.

Electoral Participation and Identity. Application of the Identity Economics Model to the Decision to Vote

ABSTRACT

Can the voter turnout behaviour of a group with a common ethnic denominator be explained by the choice of identity? How is participation in elections influenced by participation in the labor market, also plausible to be explained by a choice of identity? We present an original bivariate model of cognitive adaptation to examine the decision to register for elections in the United States, where individuals experience tension between their own preferences and social pressure from members of their ethnic group. The decision of participation or self-exclusion from the labor market is applied together with the political decision as a second identity decision that constrains through the cost that the lack of coherence between decisions can

* Profesor investigador. Departamento de Ciencias Políticas y Jurídicas. Universidad del CEMA.

✉ rto2@ucema.edu.ar

Recibido febrero 2023 / Aceptado agosto 2023.

Disponible en: www.economiaypolitica.cl

generate. What is at stake for the individual is to be exposed to the gaze of the other as someone indolent towards his group, a situation that generates a social return in the form of loss in identity utility if he decides not to register. We offer evidence that social pressure results in higher participation in elections for most of the groups studied, as Jang argues (2009), and that social pressure is reinforced for those male minorities who experience employment discrimination, such as African Americans, Aboriginal people, and to a lesser extent Hispanics. By improving the understanding of the impact of the other's gaze, this work allows us to assess up to what extent identification with the ethnic group of belonging influences and explains the differences in the political participation of minorities.

KEYWORDS: Political economy, identity economics, segregation, self-exclusion, minorities, cognitive dissonance.

Introducción

El concepto de identidad se introduce en economía como la decisión más importante en la vida del individuo (Akerlof y Kranton 2000). Con ese énfasis la identidad ingresa al cuerpo de la teoría de decisión racional como anteriormente lo hicieron otros aspectos del comportamiento humano de gran relevancia social, como la discriminación (Becker 1993).

Akerlof y Kranton expresan reparos acerca de la factibilidad de validar su modelo teórico de economía de la identidad con herramientas econométricas tradicionales y sugieren emplear experimentos (2010: 113-119). Contrariamente a la opinión de Akerlof y Kranton, presentamos un modelo original bivariado de adaptación cognitiva para examinar la decisión individual de empadronamiento a elecciones bienales federales en los Estados Unidos, basado en la teoría de economía de la identidad. En el modelo, los individuos experimentan disonancia cognitiva entre sus propias preferencias y la presión social de miembros de su grupo étnico. Lo que está en juego para el individuo es quedar expuesto frente a la mirada del otro como alguien no identificado con su grupo, situación que genera un retorno social no pecuniario, que llamamos “pérdida de utilidad por identidad”, en el caso de decidir no empadronarse.

Junto con la decisión de empadronamiento, que indistintamente denominaremos registrarse para votar, se aplica la decisión de participación

o autoexclusión del mercado laboral como una segunda decisión identitaria, con motivaciones pecuniarias y no pecuniarias, y que condiciona a la primera en cuanto al costo que la falta de coherencia entre decisiones puede generar íntimamente al individuo.

El objetivo sustantivo de esta investigación es explicar con la teoría de economía de la identidad la participación electoral de grupos con un común denominador étnico en elecciones bienales federales de Estados Unidos.

Al cumplir con su objetivo sustantivo, el presente manuscrito estará cumpliendo un objetivo metodológico, que es mostrar con un caso que un abordaje econométrico sofisticado, usando grandes bases de datos, puede validar la teoría de economía de la identidad.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: la sección 1 repasa la literatura relevante de ciencias políticas, psicología social, antropología, sociología y economía laboral; la sección 2 presenta el modelo teórico y el econométrico; la sección 3 interpreta los resultados, y la sección 4 elabora las principales conclusiones en base a las hipótesis planteadas.

1. Indagaciones preliminares

El concepto de identidad ha sido recientemente revisitado como objeto de estudio por diversas disciplinas y, a la vez, sujeto de crítica en la literatura de las ciencias sociales con el propósito de reemplazar la idea de una identidad integral, originaria y única (Hall 1996). En esta sección se presentan diversas perspectivas científicas sobre el concepto de identidad empleado en la aplicación económica del presente trabajo.

1.1. Mecanismos internos y externos significantes de la identidad social

Iversen *et al.* (2014) califican a la discriminación basada en actitudes, preferencias y cálculos desarrollada por Becker (1957, 1993) o la discriminación estadística desarrollada por Phelps (1972) y Arrow (1973) como mecanismos externos que vinculan el bienestar económico con significantes de identidad social. Son mecanismos externos, porque el individuo discriminado es sujeto pasivo de preferencias o prejuicios

que llevan a otros a tomar, inicialmente, acciones discriminatorias. En el caso de los gustos, llevan a esperar un mayor retorno económico por tener que interactuar con quien se discrimina, se rechaza y se quiere evitar. En el caso de los estereotipos, llevan a tomar una cierta característica del grupo discriminado como señal de su nivel de habilidad. Finalmente, el mecanismo externo se vuelve una profecía autocumplida, a través de un mecanismo interno de ajuste de la inversión en capital humano.

En contraposición, dos mecanismos internos explican variaciones en el grado de bienestar (Iversen *et al.* 2014): los basados en la autoimagen personal, propuestos por Akerlof y Kranton (2000), y los basados en la inercia colectiva, propuestos por Young (2001). Young (2014) emplea la teoría de juegos para mostrar cómo normas sociales y patrones de comportamiento se convierten en autoexigibles en un contexto de grupo.

La disertación doctoral en antropología de Liebow (1967) ofrece una vívida etnografía donde se revela el funcionamiento de estos mecanismos.

1.2. Economía laboral e identidad

Para la economía laboral, el estudio del efecto de la discriminación sobre el ingreso de las minorías tuvo su trabajo seminal en la disertación doctoral de Becker (1957). Son varias las minorías que sufren discriminación laboral, medida por menores ingresos para igual puesto y calificación, siendo esta discriminación más marcada entre los diversos grupos de varones que entre los diversos grupos de mujeres, aun cuando la discriminación por género sigue verificándose en una brecha de ingresos entre mujeres y hombres que no declina con el tiempo (Mincer 1974, Psacharopoulos 1981, 1993, Psacharopoulos y Patrinos 2004). Y es comprensible que individuos de los grupos étnicos sujetos a discriminación se rebelen frente a la posición de desventaja a la que se los relega. Esta rebeldía se manifiesta a nivel de grupo en un comportamiento de mayor autoexclusión del mercado laboral y conlleva una mirada reprobadora hacia el propio (afroamericano, aborigen, hispano) que acepta la posición de desventaja, lo que peyorativamente se designa como *acting white* (Austen-Smith y Fryer 2005). Por otro lado, una minoría aventajada, rotulada como “minoría modelo”, como

es el caso de algunas etnias asiáticas, experimenta lo contrario, que Becker denomina “nepotismo” (Becker 1957: 15).

La identidad de las personas o, más propiamente, la decisión personal de identificación con un grupo (Akerlof 2016) influye en decisiones con y sin resultado pecuniario directo. La persona, como agente racional que busca maximizar su bienestar, elige entre sus prioridades la que prefiere si está aislada y no expuesta a la mirada del otro, y otras alternativas que sí tienen en cuenta el efecto de proximidad, la “externalidad” que genera utilidad por identidad.

Akerlof y Kranton dedican el capítulo 9 de su libro (2010) a aplicar su teoría al comportamiento de minorías, explicando la situación de pobreza endémica que las caracteriza, al estilo de lo descrito anteriormente en las etnografías de Suskin (1998) y Liebow (1967), por elecciones identitarias que toman esas personas y explicando su autoexclusión como una decisión concomitante a la discriminación que sufren, no como resultado de un menor gusto por el trabajo. Oh (2023) muestra con experimentos cómo la identidad afecta la oferta de trabajo en el contexto de estratificación por castas en India.

Oxoby (2004) presenta un modelo de adaptación cognitiva que permite comprender la elección de individuos entre la clase baja, conformada por individuos desaventajados, pero que se integran al sistema, y la clase marginal, conformada por individuos que no se resignan a ocupar la posición de discriminación que la sociedad les depara, reniegan de la ética del trabajo e incluso pueden buscar alcanzar estatus con comportamientos vistos por la mayoría como propio de holgazanes, como autolesivos o como directamente ilícitos. Oxoby limita su modelo al plano subjetivo de la elección de identificación del individuo, con qué grupo prefiere identificarse, dejando el funcionamiento del modelo en el ámbito individual y descartando explícitamente los costos que imponen otros sobre el individuo. El análisis de Oxoby se “abstrae de cualquier castigo social o presión de los pares que pueda existir” (Oxoby 2004: 733)¹. Es decir que en el modelo de Oxoby se descarta la externalidad provocada por el entorno social, tanto de los individuos que son pares del mismo grupo como de los individuos que no lo son, el resto de la sociedad.

¹ La traducción es nuestra (N. del A.).

A diferencia de Oxoby, el presente trabajo le da a la dimensión social y al costo impuesto por los otros al individuo un rol central. El individuo elige su identidad no solo por un mecanismo de autoestima; si nadie relevante observa su conducta contraria a las normas del grupo, entonces el individuo sufrirá una menor pérdida de utilidad por identidad.

1.3. Economía política e identidad

La economía política también presenta objetos de estudio en los que es posible introducir la identidad como variable explicativa del comportamiento del individuo. Cada persona tiene gustos propios sobre si votar o no, decisión que en Estados Unidos no es obligatoria, pero que requiere incurrir en un costo individual de registrarse para sufragar, a pesar de lo irrelevante que es la participación individual en el resultado de una votación². Sin embargo, a nivel de grupo, la participación mayor o menor en una elección es relevante, porque la inclinación de una minoría tiene el potencial de definir una elección. En la medida en que la decisión de participar políticamente, que inicialmente se manifiesta al empadronarse para votar, cambia si el individuo está más o menos expuesto a la mirada de sus pares del grupo étnico, hay un efecto de la identidad sobre el comportamiento político del individuo. Es un efecto de la presión social del grupo sobre la persona: el efecto de proximidad.

1.4. Coherencia entre decisiones identitarias

El objetivo sustantivo de esta investigación es explicar la participación electoral de grupos con un común denominador étnico empleando el concepto de identidad; pero un modelo econométrico bien especificado debe incluir otras decisiones de raíz identitaria, si las hubiera, en su modelo de testeo, ya sea como regresores en la ecuación marginal que explican la decisión de empadronarse, en este caso, o a través de un modelo bivariado sensible a la variabilidad que la ecuación marginal no captura, y así evitar los problemas de un modelo pobremente especificado por variable omitida.

² En un sitio oficial del Gobierno de Estados Unidos (<https://vote.gov/es/>) pueden consultarse las condiciones necesarias para registrarse para votar, las que varían entre estados (solo el estado de Dakota del Norte permite presentarse a votar sin registro previo).

Desde el punto de vista de la teoría económica, una persona puede modelizarse como un conjunto peculiar de gustos y preferencias; las decisiones de ocio, estudio, trabajo, consumo y ahorro se toman respetando restricciones presupuestarias y de saciedad, y principios como el de más es mejor que menos (Becker 2009). El deber ser son las normas y prescripciones exigidas por el ideal de identidad peculiar de cada grupo con un común denominador étnico (Kranton 2016); la variable identidad, como espejo contra el cual la persona juzga cada una de sus elecciones, relaciona estas diferentes decisiones, dado que el individuo busca la reducción de la ansiedad, de la disonancia cognitiva por no adherirse al deber ser, lo que genera temor por las consecuencias en que esto puede resultar (Akerlof y Kranton 2000, Akerlof y Dickens 1982, Festinger 1957).

Que cada persona tenga gustos y preferencias individuales y que esa variedad sea un componente básico del modelo económico de este trabajo no implica la existencia de los estereotipos raciales; de los ciudadanos se espera que, en promedio, tengan la misma predisposición a participar del proceso político o del mercado laboral, independientemente de su raza. Las elecciones identitarias no deben suponerse independientes: identificarse con el propio grupo en cierto aspecto y darle la espalda en otro no es un comportamiento sin costo, sino que conlleva una pérdida de utilidad resultado de tener un comportamiento no íntegro (Akerlof y Kranton 2010).

1.5. Enfoque de la psicología social

La pérdida de utilidad asociada a la identidad personal es la explicación económica de un fenómeno extensamente aceptado en la psicología: la ansiedad que una persona experimenta por violar las reglas internalizadas. Akerlof y Kranton (2000), citando a Thomas (1996), explican que la identidad personal —o ego— debe ser continuamente defendida de la ansiedad, con el fin de limitar la disrupción y mantener el sentido de unidad. Este concepto de identidad también es consistente con los mecanismos propuestos por Young (2001).

Cabe destacar que la pérdida de utilidad derivada del desvío de la persona respecto al comportamiento esperable de su grupo se produce tanto en la persona como en el grupo que la rodea. Akerlof y Kranton

(2000) proveen un modelo simple de juego secuencial, que muestra cómo la identidad afecta las interacciones individuales.

Tajfel (1959) presenta originalmente el efecto de acentuación, en el que individuos que se convencen, con base en cierta dimensión, que una categoría social les corresponde adoptan acciones que refuerzan el vínculo con esa categoría y los diferencian de las otras. Este mecanismo confirma el efecto que en los individuos tiene la consciencia de su propia identidad social para construir su personalidad. Individuos con muy similares características pueden diferir en el grado en el que se perciben como pertenecientes a cierto grupo social.

1.6. Enfoque sociológico

El abordaje sociológico del concepto de identidad lo origina Mead (1934) y lo desarrolla Stryker (1980). Para la sociología existe una influencia mutua entre el ego y las estructuras sociales.

El supuesto central del abordaje sociológico es que los individuos ocupan posiciones dentro de las estructuras sociales, y que la identidad social se explica por cómo ellos son influenciados por y también cómo negocian estas estructuras sociales.

Entonces, más que usar la idea del abordaje de identidad social de correspondencia o *encaje* entre categorías sociales dadas y características individuales para tratar la identidad como algo que el individuo posee, el abordaje sociológico de la identidad usa la idea de posiciones sociales negociadas resultantes de la interacción entre individuos en estructuras sociales para tratar la identidad social como algo que producen los individuos. (Davis 2006: 376)

Sin embargo, Stryker (1980) asume que las estructuras sociales son relativamente estables, que es el punto de vista adoptado en este manuscrito para las decisiones identitarias analizadas.

1.7. Identidades sociales y participación política

Tajfel y Turner (2004) analizan relaciones intra y entre grupos aplicando la teoría realista de conflicto (TRC) de la psicología social, originada en los experimentos de Muzafer Sherif. Para esta teoría, la escasez de recursos explica los conflictos entre grupos. La lectura de Tajfel y Turner es crítica en el sentido que entienden que la TRC

presta poca atención a la identificación intragrupo, la que da por sentada como epifenómeno del conflicto intergrupos.

En lo relativo a la intensidad del conflicto, Tajfel y Turner establecen un continuo de actitudes entre extremos, uno al que llaman “de movilidad social” y otro al que llaman “de cambio social”, y que refieren a la naturaleza y estructura de las relaciones entre grupos sociales. Si hay oportunidades de movilidad social ascendente, si se cumple el mito americano de la tierra de las oportunidades, la vía de escape para el individuo y su grupo familiar inmediato de un grupo social desfavorecido, entonces la tensión entre grupos será menor que en otra realidad social de marcada estratificación, sin chances de despojarse de la pertenencia a un grupo insatisfactorio, no privilegiado, estigmatizado. El trabajo de Chetty *et al.* (2014) concluye que la movilidad social ascendente se ha mantenido extraordinariamente estable para niños nacidos entre 1971 y 1993, pero que aumentó la desigualdad de ingresos entre los que más ganan y los que menos ganan, por lo que las consecuencias de la lotería de nacimiento son mayores en la actualidad.

Donde sea extremadamente difícil la movilidad social individual ascendente será imperante el sistema de creencias y tradiciones culturales e ideológicas de cambio social que asuma que cualquier mejora solo podrá alcanzarse si todo el grupo lo hace a través del cambio del *statu quo*, mediante el conflicto entre grupos y la acción política.

Desafiado el *statu quo*, el conflicto también puede surgir de acciones conservadoras o reaccionarias de grupos privilegiados que se ven amenazados y defienden su posición. Pero aun sin darse esas reacciones, un individuo de los grupos clase baja o clase marginal puede encontrar extremadamente difícil desertar, por no ser concebible la traición, por el oprobio asociado a ser un renegado o por la amenaza de sanciones a quienes abandonan el grupo. Entonces, los conflictos entre grupos serán más intensos, aun cuando el individuo viva en una tierra de oportunidades.

Suscribimos a esta última consideración, que es central en economía de la identidad: las decisiones de las personas, que por sus preferencias no seguirían al grupo, pueden influirse por la presión social, generando en dichos individuos temor a una situación personal de ostracismo.

1.8. Modelos de participación electoral basados en características raciales

Jang (2009) emplea datos del Current Population Survey (CPS) y su suplemento de votación para mostrar que el contexto racial provee incentivos y desincentivos para que hispanos y asiáticos voten. El autor plantea un modelo de participación electoral que incluye tanto beneficios individuales como grupales y estudia cómo cambia la probabilidad de que el individuo vote con la proporción y estatus económico de su grupo y con la heterogeneidad racial en su entorno. Asimismo, encuentra que a mayor proporción de su minoría en el entorno, aumenta la probabilidad de que el individuo vote. Jang hace mención del concepto de disonancia cognitiva, central para la economía de la identidad, y sus hallazgos son muy consistentes con el presente manuscrito, no así el modelo de utilidad, en el que el gusto por participar políticamente cambia de manera endógena a través de la percepción de las personas de la minoría sobre los potenciales beneficios a sus pares por efecto de su voto. Este manuscrito asume que el gusto por participar en política debe asumirse exógeno.

Jang incluye la probabilidad del votante pivote, aquel que define una elección por un voto (Mulligan y Hunter 2003: 34), diferente del concepto de votante de corte (Downs 1985). El voto pivote es instrumental para definir la elección (Mulligan y Hunter 2003: 37), pero su probabilidad es inversamente proporcional a la cantidad de electores; para las elecciones estudiadas es muy próxima a cero (2003: 51), por lo que el componente de externalidad en el modelo de utilidad presentado por Jang es tan insignificante que no debería cambiar la predisposición por ir a votar, aun cuando el costo asociado sea muy bajo.

Sí importa para el análisis de comportamiento la externalidad que ese contexto social imprime sobre la persona, que puede cambiar su decisión de ir a votar, pero no su gusto por participar. Este es un mecanismo central en economía de la identidad que Jang no emplea.

Valenzuela y Michelson (2016), usando experimentos, explican la variabilidad del comportamiento electoral entre hispanos de California y de Texas con los cambios en la intensidad de la identidad en las comunidades, en subgrupos y en individuos, un resultado que también está en línea con los hallazgos presentados en este manuscrito,

ya que para que normas y prescripciones no sean nociones vacías, el grupo debe reaccionar de algún modo cuando estas no se respetan, aunque solo sea hiriendo con una mirada desaprobadora.

Butters y Hare (2022) mencionan el concepto de identidad en el contexto de cómo las redes sociales consolidan una identidad partidaria y de cómo proveen un flujo de información que los individuos usan para desarrollar sus propias preferencias y sus percepciones de las preferencias del grupo, influyendo en la decisión identitaria entre ser un republicano o un demócrata. El Partido Republicano, también conocido como *Great Old Party* (GOP), es el principal partido con preferencias políticas de derecha; el Partido Demócrata es su contraparte a la izquierda del espectro político. Son históricamente los partidos mayoritarios y es común que no enfrenten competencia electoral de terceras fuerzas, aunque hayan existido excepciones, como el partido La Raza Unida, con una agenda específica para votantes hispanos, o el partido del empresario Ross Perot en las elecciones presidenciales de 1992.

A través de las redes sociales, virtuales o personales, puede darse el mecanismo de externalidad empleado en este manuscrito a condición de involucrarlo personalmente, de modo que su imagen quede expuesta a la luz pública frente a aquellos que la persona valora, sus pares de grupo. Este mecanismo sí es compatible con lo que plantea la teoría de economía de la identidad.

2. Hipótesis, datos y modelos

2.1. *Hipótesis 1: relevancia de la elección identitaria*

La condición necesaria para que la teoría de la economía de la identidad sea válida es que se verifiquen efectos de retroalimentación (Akerlof y Kranton 2010: 105). La hipótesis nula consiste en que la identidad es irrelevante y no puede rechazarse si no hay afectación de la decisión individual por el grado de exposición del individuo a la mirada del otro: la externalidad. La hipótesis alternativa consiste en que la identidad importa en la toma de decisiones individual.

El grado de identificación de un individuo con un grupo es una característica subjetiva difícil de observar de modo directo, pero la

decisión del individuo de integrarse o de autoexcluirse socialmente puede observarse. Para implementar empíricamente esta medición necesitamos una variable de control que afecte a la utilidad por identidad y también contar con supuestos sobre las normas específicas de identificación particular de cada grupo para interpretar los resultados en el sentido de una mayor autoexclusión o mayor integración. El coeficiente de interés es la tasa de cambio en la probabilidad de empadronarse para votar con el cambio en el porcentaje del grupo relevante en el área geográfica donde se encuentra el individuo.

2.2. Hipótesis 2: coherencia entre decisiones identitarias

Cambiar la propia identidad de acuerdo a las circunstancias es un comportamiento del individuo no íntegro, no honesto, no real, es ser falso. Este aspecto de coherencia entre las decisiones identitarias se analiza observando la correlación de los residuos en el modelo bivariado entre las dos decisiones identitarias: empadronarse para votar y participar del mercado laboral. Si la correlación entre residuos es cero, entonces las distribuciones marginales capturaron suficientemente la relación entre variables identitarias y no hay costo adicional subjetivo en el bienestar del individuo por la falta de coherencia entre ellas, que es la hipótesis nula; si la correlación entre residuos es distinta de cero, pero no es diferente entre grupos, tampoco puede atribuirse al efecto de la decisión identitaria, ya que se espera que el efecto de la presión identitaria no tenga un efecto monótonico sobre toda la población; pero si no se puede rechazar que la correlación sea cero y si esta difiere entre grupos siendo distintamente más alta para unos que otros, se debe aceptar la hipótesis alternativa que afirma que tomar decisiones identitarias incoherentes genera un costo en el bienestar del individuo, de acuerdo a las normas de cada grupo étnico.

La coherencia siempre se refiere a las normas de pertenencia identitaria del propio grupo. Ser un *insider* socialmente en el mercado de trabajo es participar en dicho mercado a partir de los 16 años o una vez completado el periodo de estudios. Ser un *insider* políticamente es empadronarse y concurrir a votar. Para algunos grupos étnicos, la norma de pertenencia puede consistir en ser un *outsider* en el mercado de trabajo, consecuencia de una situación de discriminación laboral

en sus ingresos que ese grupo sufre. También es posible que, para algunas minorías, los datos muestren que la participación política o laboral no sea una norma relevante para la identificación con el grupo y que no haya presión social hacia cierto comportamiento de participación laboral o política.

2.3. Datos

La base de datos utilizada es la CPS (United States Census Bureau 2021) y sus suplementos sobre registro y voto entre los años 1976 y 2020. CPS cuenta con variables de identificación racial, participación en la fuerza laboral, estado civil, nivel de estudios alcanzado y condición de retiro. Para cada año par, la encuesta CPS incluye en el mes de noviembre un suplemento específico sobre registro y voto (United States Census Bureau 2020 y anteriores).

En el diseño del suplemento (United States Census Bureau 2020: 8-1) primero se le pregunta a la persona si es mayor de 18 años (la que no lo es se considera fuera del universo), luego se le pregunta si votó y solo a aquella que no votó se le pregunta sobre si se registró. El dato de quién votó es de lectura directa, pero el dato de quién se registró surge de sumar los registros de quienes votaron y de quienes se registraron y no votaron. Así, se genera la variable binaria que captura la decisión de empadronarse en la última elección de noviembre.

● TABLA 1. CIUDADANOS Y PARTICIPACIÓN ELECTORAL

VOTARON EN LA ELECCIÓN DE NOVIEMBRE MÁS RECIENTE	NO REGISTRADOS	REGISTRADOS	TOTAL
No votaron	488.628 72,43%	276.318 17,99%	764.946 34,61%
Votaron	0 0,00%	1.243.520 80,98%	1.243.520 56,26%
Se rehusaron a votar	14.942 2,21%	871 0,06%	15.813 0,72%
No saben	28.574 4,24%	13.945 0,91%	42.519 1,92%
No contestan	142.515 21,12%	975 0,06%	143.490 6,49%
Total	674.659 100,00%	1.535.629 100,00%	2.210.288 100,00%

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021).

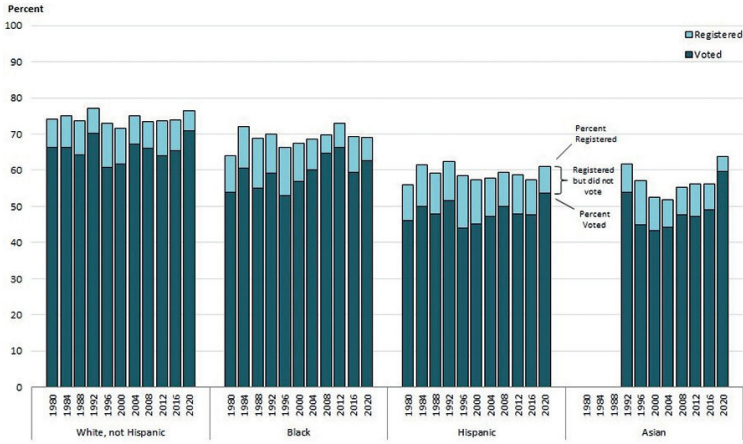
● TABLA 2. CIUDADANOS EMPADRONADOS POR AÑO

AÑO DE LA ENCUESTA	NO EMPADRONADOS	EMPADRONADOS	TOTAL
1976	29.454	59.627	89.081
1978	34.668	66.728	101.396
1980	34.962	84.065	119.027
1982	32.247	73.672	105.919
1984	29.066	76.001	105.067
1986	32.639	70.619	103.258
1988	36.380	70.088	106.468
1990	34.036	69.236	103.272
1992	26.214	73.504	99.718
1994	30.162	65.110	95.272
1996	24.110	60.424	84.534
1998	26.600	57.476	84.076
2000	24.325	58.103	82.428
2002	31.464	67.174	98.638
2004	25.642	70.810	96.452
2006	29.054	65.041	94.095
2008	25.660	66.700	92.360
2010	31.771	62.437	94.208
2012	26.144	68.167	94.311
2014	32.843	63.424	96.267
2016	26.913	66.881	93.794
2018	28.400	60.349	88.749
2020	21.905	59.993	81.898
Total	674.659	1.535.629	2.210.288

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021).

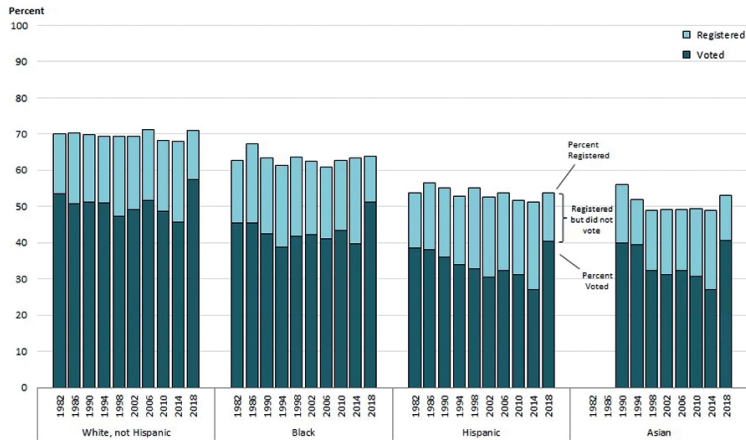
En los gráficos 1 y 2 (United States Census Bureau 2021) se muestra la evolución de registro y voto para elecciones presidenciales y de medio término.

● GRÁFICO 1. REGISTRO Y VOTO EN ELECCIONES PRESIDENCIALES



Fuentes: United States Census Bureau (1980-presente, tabla histórica A-6). Disponible en: <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/visualizations/time-series/demo/a6-presidential.jpg> [1º de enero 2024].
 Nota: Porcentaje de la población de ciudadanos civiles no institucionalizados, de 18 o más años.

● GRÁFICO 2. REGISTRO Y VOTO EN ELECCIONES DE MEDIO TÉRMINO



Fuentes: United States Census Bureau (1980-presente, tabla histórica A-4). Disponible en: <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/visualizations/time-series/demo/a4-congressional.jpg> [1º de enero 2024].
 Nota: Porcentaje de la población de ciudadanos civiles no institucionalizados, de 18 o más años.

En toda la muestra considerada, entre 1976 y 2020 inclusive, un 69,48% de las personas habilitadas se registró para votar. Por otro lado, un 81% de las personas que se registraron responde que votó. Estas cifras, que sintetizan los datos de la tabla 3, son coherentes con los análisis propios del Census Bureau. En la tabla 4 se muestra cómo la variable de registro se cruza con la de participación en la fuerza de trabajo.

● TABLA 3. CIUDADANOS EMPADRONADOS Y PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA DE TRABAJO

REGISTRADOS PARA LA VOTACIÓN DEL ÚLTIMO NOVIEMBRE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No registrados	674.659	30,52%
Registrados	1.535.629	69,48%
Total	2.210.288	100,00%
EN LA FUERZA DE TRABAJO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En la fuerza de trabajo	1.690.869	76,50%
Fuera de la fuerza de trabajo	519.419	23,50%
Total	2.210.288	100,00%

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021).

También se emplean datos del nivel de segregación social elaborado por Othring and Belonging Institute (2022); la definición de segregación es la separación espacial en base a la identidad de grupo (Oxford English Dictionary 2021) y la métrica es el *divergence index* que provee el nivel de segregación de cualquier comunidad en Estados Unidos (Othring and Belonging Institute 2022). En el análisis se emplean los datos reportados para las 250 regiones metropolitanas con más de 200.000 habitantes en 2019, que son las mismas áreas que emplea el Census Bureau en la CPS y que se muestran en la tabla 5 para los valores más altos y más bajos.

● TABLA 4. REGISTRO Y PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA DE TRABAJO POR GRUPO ÉTNICO

GRUPO	REGISTRO	EN LA FUERZA DE TRABAJO	FUERA DE LA FUERZA DE TRABAJO	TOTAL
Hombres afroamericanos	No registrados	23.681 26,44%	10.200 11,39%	33.881 37,83%
	Registrados	44.499 49,68%	11.188 12,49%	55.687 62,17%
Mujeres afroamericanas	No registrados	23.526 19,25%	15.497 12,68%	39.023 31,93%
	Registrados	60.119 49,20%	23.059 18,87%	83.178 68,07%
Hombres aborígenes	No registrados	2.143 30,46%	904 12,85%	3.047 43,31%
	Registrados	3.177 45,15%	812 11,54%	3.989 56,69%
Mujeres aborígenes	No registrados	1.823 22,35%	1.179 14,45%	3.002 36,80%
	Registrados	3.691 45,24%	1.465 17,96%	5.156 63,20%
Hombres hispanos	No registrados	27.135 38,08%	6.630 9,30%	33.765 47,39%
	Registrados	32.442 45,53%	5.047 7,08%	37.489 52,61%
Mujeres hispanas	No registrados	21.582 26,77%	14.295 17,73%	35.877 44,50%
	Registrados	31.979 39,66%	12.775 15,84%	44.754 55,50%
Hombres asiáticos	No registrados	8.067 38,71%	1.637 7,85%	9.704 46,56%
	Registrados	10.057 48,26%	1.080 5,18%	11.137 53,44%
Mujeres asiáticas	No registrados	8.051 33,87%	2.791 11,74%	10.842 45,61%
	Registrados	10.743 45,19%	2.188 9,20%	12.931 54,39%
Hombres blancos	No registrados	198.825 23,75%	44.061 5,26%	242.886 29,01%
	Registrados	510.807 61,02%	83.484 9,97%	594.291 70,99%
Mujeres blancas	No registrados	163.397 17,77%	86.850 9,45%	250.247 27,22%
	Registrados	483.185 52,55%	186.075 20,24%	669.260 72,78%
Total		1.668.929	511.217	2.180.146

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021).

Nota: la tabla no incluye 30.142 registros, correspondientes a personas que no se identifican con ninguno de los grupos. Las minorías aborígen y asiática comenzaron a reportarse separadamente en las encuestas a partir de 1986.

● TABLA 5. ÁREAS METROPOLITANAS MÁS SEGREGADAS Y MENOS SEGREGADAS

ÁREA METROPOLITANA	DIVERGENCE INDEX	NIVEL DE SEGREGACIÓN
Chicago-Joliet-Naperville, IL-IN-WI	0,3985	Alto
New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ-PA	0,3919	Alto
Milwaukee-Waukesha-West Allis, WI	0,3504	Alto
Detroit-Warren-Livonia, MI	0,3381	Alto
Trenton-Ewing, NJ	0,3354	Alto
Miami-Fort Lauderdale-Pompano Beach, FL	0,3272	Alto
Los Ángeles-Long Beach-Santa Ana, CA	0,3175	Alto
Cleveland-Elyria-Mentor, OH	0,302	Alto
Beaumont-Port Arthur, TX	0,2994	Alto
Atlanta-Sandy Springs-Marietta, GA	0,2923	Alto
Fort Collins-Loveland, CO	0,0244	Bajo-medio
Eugene-Springfield, OR	0,0221	Bajo-medio
Spokane, WA	0,0218	Bajo-medio
Kingsport-Bristol-Bristol, TN-VA	0,0157	Bajo-medio
Laredo, TX	0,011	Bajo-medio
Palm Bay-Melbourne-Titusville, FL	0,00679	Integrado
San Luis Obispo-Paso Robles, CA	0,00619	Integrado
Jacksonville, NC	0,00586	Integrado

Fuente: Othering and Belonging Institute (2022).

2.4. Particularidades de los grupos respecto a empadronamiento y voto

Los grupos de blancos y de afroamericanos muestran valores de empadronamiento, que en Estados Unidos se denomina *registration* (registro), mucho más altos que los grupos de asiáticos, hispanos o aborígenes. En general, el registro entre blancos es más alto que entre afroamericanos, aunque en las últimas elecciones presidenciales esta diferencia se redujo e incluso se revirtió para la elección y reelección de Obama. El comportamiento de votación difiere en algo del de registro mostrando para los afroamericanos picos en las elecciones de 2012 y 2016 que superan incluso a los blancos. Para los hispanos, los porcentajes de votación son mucho menores que los de empadronamiento, y decaen con el tiempo para las elecciones de medio término; algo similar ocurre para los asiáticos.

2.5. El modelo económico

La persona toma dos decisiones de identificación con su grupo que afectan las elecciones laborales y políticas en un juego secuencial. A partir de que la persona cumple con la edad mínima legal está habilitada para participar del mercado de trabajo, decisión que se toma en un continuo de tiempo; contrariamente, la decisión de empadronarse para sufragar solo puede tomarse en momentos específicos, que ocurren una vez cada dos años, luego de que la persona alcanza la edad legal requerida para votar. Para este trabajo, se supone que la decisión de registrarse para la elección el individuo la realiza ya tomada una decisión respecto al mercado laboral.

El otro jugador es el propio grupo étnico, que puede imponer un costo, de forma más o menos directa, en función de las decisiones de la persona, y cuya externalidad será más costosa en la medida que el grupo sea más numeroso. Al grupo no le interesa qué preferencias tiene la persona, sino que respete normas y prescripciones.

La función de utilidad del individuo j perteneciente al grupo k es aditiva y separable entre un componente pecuniario y uno no pecuniario:

$$U_{jk} = \text{Utilidad por ingreso monetario}_{jk} + \delta_j \times \text{Utilidad por factores no pecuniarios}_{jk}$$

Para poder sumar las utilidades pecuniarias y no pecuniarias se emplea un coeficiente d_j que es el valor relativo de la utilidad por identidad en la función de utilidad general, similar al valor relativo del estatus presentado por Oxoby (2004: 735). Este parámetro captura la heterogeneidad de los individuos dentro de su grupo.

La utilidad por factores no pecuniarios corresponde a los aspectos atractivos (*amenities*) o desagradables (*disamenities*) relacionados, como un entorno laboral interesante o satisfacer un deseo íntimo de premiar o castigar a un gobierno.

$$\text{Utilidad por factores no pecuniarios}_{jk} = \text{Utilidad por amenities}_j - \text{Desutilidad por disamenities}_j + \text{Utilidad por identidad}_{jk}$$

Dentro de estos factores no pecuniarios se encuentra la utilidad por identidad que surge de la adición de tres factores:

$$\begin{aligned} \text{Utilidad por identidad}_{jk} = & \text{Utilidad por lo que "j" percibe sobre sus decisiones}_{jk} + \\ & \text{Utilidad por cómo los demás en "k" perciben a "j" sobre sus decisiones}_{jk} + \\ & \text{Utilidad que le genera a "j" la coherencia entre sus decisiones}_j \end{aligned}$$

La utilidad por identidad no es un aspecto atractivo más, ya que no se limita a la satisfacción de un gusto propio —cómo se siente el individuo j sobre si sus decisiones se adhieren o no al deber ser requerido para identificarse con el grupo k —, sino que también captura en el segundo término el aspecto social de cómo influye la mirada del otro en la decisión de identificación del individuo con normas y prescripciones, percibiendo el sentido de satisfacción o de desaprobación de otros hacia su persona. La utilidad por identidad puede resultar en que la persona se desvíe de sus propias preferencias por las consecuencias que tiene para él la mirada del otro cuando está expuesta a ella (Akerlof y Dickens 1982).

En los primeros dos términos entra el coeficiente ejk (Akerlof y Kranton 2000), la medida de la “disparidad” entre las características personales de j y aquellas propias de la categoría social de su grupo étnico k . En este trabajo, el efecto de ejk se reduce a cuánta ansiedad le provoca a la persona lo que está eligiendo respecto a lo que tendría que elegir y el juicio de los demás.

El tercer término aparece cuando se considera más de una decisión que afecta el bienestar de la persona, porque es generadora de utilidad por identidad, tal como una decisión laboral y otra política. Este término captura el efecto que sobre la utilidad de la persona produce adoptar decisiones identitarias coherentes, ya sea adhiriéndose o rechazando consistentemente las normas de grupo.

La medida de incoherencia del individuo en sus decisiones identitarias se asocia a la variable binaria θ_j . En la medida que hay coherencia en la elección de identidad θ_j es cero, y si hay incoherencia, es uno.

2.6. Modelo probit bivariado

Los datos empleados permiten identificar cinco grupos: afroamericanos, aborígenes, hispanos, asiáticos y blancos. Se analiza la variable binaria *registered* que captura la decisión de registrarse por grupo y género empleando los siguientes regresores: edad; educación —desde niveles iniciales hasta posgrados universitarios—; lugar de residencia

—si vive en los suburbios (1) en contraposición a si vive en el *inner-city* o fuera de un área metropolitana (0)—; tamaño de la población en la que vive la persona, en saltos de 250.000 habitantes; condición de persona retirada; variables binarias que indican que en una elección presidencial participó un candidato determinado —J. Carter, R. Reagan, G. Bush, B. Clinton, G. W. Bush, B. Obama, D. Trump, J. Biden—; variables binarias que indican la pertenencia a un grupo etario —generación silenciosa, *baby boomers*, generación X, generación Y—; variable binaria *in labor force* (ilf), cuyo valor es 1 si la persona participa en el mercado de trabajo y que es la variable dependiente de la segunda ecuación del modelo bivariado; finalmente, el porcentaje correspondiente al grupo de referencia de la persona dentro de la población del área.

La segunda decisión binaria relacionada con la identidad del individuo es la participación o no en la fuerza de trabajo, capturada por la variable ilf. Esta variable se explica para cada uno de los grupos mediante las siguientes variables independientes: edad, años de educación, condición de retiro, estado civil, porcentaje correspondiente al grupo de referencia de la persona dentro de la población del área, y nivel de segregación en el área metropolitana medido por la variable *divergence index* (Othering and Belonging Institute 2022). En la tabla 6 se listan y describen las variables empleadas.

● TABLA 6. DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO
Registered	Se registró para la última elección	Binaria
Age	Edad en años	Entera
Yearse	Educación en años	Entera
Percentage black	Porcentaje del grupo étnico relevante. En este caso, población afroamericana en el área	Continua entre [0;1]
Congressional	Elección de medio término	Binaria
Carter	Carter candidato	Binaria
Reagan	Reagan candidato	Binaria
Bush	Bush candidato	Binaria
Clinton	Clinton candidato	Binaria
W. Bush	George W. Bush candidato	Binaria
Obama	Obama candidato	Binaria

Table 6 continuación

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO
Trump	Trump candidato	Binaria
Biden	Biden candidato	Binaria
Suburb	Reside en los suburbios	Binaria
Population	Población del área en saltos de 250.000	Entera
Retired	Condición de retirado	Binaria
Silent	Nacido antes de 1948	Binaria
Bboomers	Nacido entre 1949-1968	Binaria
GenX	Nacido entre 1969-1980	Binaria
GenY	Nacido entre 1981-1993	Binaria
ilf "in labor force"	Participa en la fuerza de trabajo, ocupado o desocupado, pero activamente buscando trabajo	Binaria
Constante	Ordenada al origen	Continua
Married	Casado	Binaria
Veteran	Veterano de fuerzas armadas	Binaria
Divergence index	Nivel de segregación social en el área metropolitana	Continua entre [0;1]

Fuente: United States Census Bureau (2020 y años previos).

Se especifica el siguiente modelo recursivo de dos ecuaciones simultáneas con perturbaciones correlacionadas para evaluar el modelo económico de utilidad con identidad (Greene 2002: 710):

$$\begin{aligned}
 Y_1^* &= X_1' \beta_1 + \gamma y_2 + \varepsilon_1, \\
 Y_2^* &= X_2' \beta_2 + \varepsilon_2 \\
 E[\varepsilon_1 | X_1, X_2] &= E[\varepsilon_2 | X_1, X_2] = 0 \\
 VAR[\varepsilon_1 | X_1, X_2] &= VAR[\varepsilon_2 | X_1, X_2] = I \\
 COV[\varepsilon_1, \varepsilon_2 | X_1, X_2] &= 0
 \end{aligned}$$

Basado en desarrollos de Maddala (1983: 123), se demuestra que la naturaleza endógena de y_2 en el miembro derecho de la primera ecuación puede ignorarse cuando se formula la verosimilitud logarítmica (Greene 2002: 715).

Como antecedente de un abordaje similar al que se emplea en este trabajo, Burnett plantea un modelo bivariado para la presencia de un curso en Economía de Género dada la oferta de un programa de Estudios de la Mujer en un campus (Burnett 1997) y Greene comenta

este trabajo criticando el abordaje econométrico original, en el que se empleó mínimos cuadrados ordinarios, y proponiendo un modelo recursivo con estimadores de máxima verosimilitud (Greene 1998).

$$Prob(y_1 = 1, y_2 = 1 | X_1 X_2) = \Phi_2(X_1' \beta_1 + \gamma y_2, X_2' \beta_2, \rho)$$

$$Prob(y_1 = 1, y_2 = 0 | X_1 X_2) = \Phi_2(X_1' \beta_1 - X_2' \beta_2 - \rho)$$

$$Prob(y_1 = 0, y_2 = 1 | X_1 X_2) = \Phi_2(-(X_1' \beta_1 + \gamma y_2), -\beta_2' X_2 - \rho)$$

$$Prob(y_1 = 0, y_2 = 0 | X_1 X_2) = \Phi_2(-X_1' \beta_1 - X_2' \beta_2, \rho)$$

Análogamente al problema de Burnett, en este trabajo se plantea un modelo bivariado que explica conjuntamente las dos variables dependientes de decisiones identitarias.

3. Interpretación de los resultados

Se realizan para cada grupo y por género regresiones probit univariadas no correlacionadas comparándolas con un modelo bivariado donde sí se permite la correlación. La correlación reportada es la que resulta de existir un patrón en los residuos no explicado por los modelos de distribuciones marginales, luego de que la influencia de las variables explicativas fue tenida en cuenta (Greene 2002: 717).

3.1. Resultados de las regresiones para los coeficientes de interés

En la tabla 7 se muestran los coeficientes de interés para cada grupo y género, sin la variable de segregación, y en la tabla 8 se incluye la segregación en la ecuación marginal de participación en el mercado laboral.

A modo de ejemplo, en la tabla 9 se muestran el resultado completo de la regresión biprobit específica para varones afroamericanos, sin incluir la variable de segregación (columnas 1 y 2) y luego incluyendo segregación (columnas 3 y 4).

● TABLA 7. REGRESIÓN BIPOBIT POR GRUPO Y POR GÉNERO, COEFICIENTES DE INTERÉS

GRUPO	ECUACIÓN REGISTERED: COEFICIENTE PERCENTAGE	ECUACIÓN ILF: COEFICIENTE PERCENTAGE
Hombres afroamericanos	+0,47*** (,052)	-0,16*** (,058)
Mujeres afroamericanas	+0,39*** (,047)	+0,16*** (,049)
Hombres aborígenes	+0,79*** (,331)	-1,42*** (,367)
Mujeres aborígenes	+0,10 (,315)	+0,09*** (,0038)
Hombres hispanos	+0,15*** (,028)	-0,13*** (,032)
Mujeres hispanas	+0,14*** (,026)	+0,047 (,026)
Hombres asiáticos	+0,048 (,054)	+0,31*** (,076)
Mujeres asiáticas	+0,21*** (,047)	-0,43*** (,058)
Hombres blancos	+0,36*** (,016)	-0,034* (,019)
Mujeres blancas	+0,33*** (,016)	+0,2*** (,015)

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021).

Nota: errores estándar entre paréntesis. Niveles de significatividad: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$ (test a dos colas).

● TABLA 8. REGRESIONES BIPOBIT POR GRUPO Y GÉNERO CON SEGREGACIÓN, COEFICIENTES DE INTERÉS

GRUPO	ECUACIÓN REGISTERED: COEFICIENTE PERCENTAGE	ECUACIÓN ILF: COEFICIENTE PERCENTAGE	ECUACIÓN ILF: COEFICIENTE DIVERGENCE INDEX
Hombres afroamericanos	+0,44*** (0,052)	+0,19*** (0,067)	-0,5*** (0,05)
Mujeres afroamericanas	+0,39*** (0,047)	+0,22*** (0,057)	-0,09** (0,042)
Hombres aborígenes	+0,75** (0,33)	-1,27*** (0,368)	+1,03*** (0,22)
Mujeres aborígenes	+0,098 (0,315)	+0,137 (0,347)	+0,331** (0,19)
Hombres hispanos	+0,15*** (0,028)	-0,14*** (0,034)	+0,022 (0,052)
Mujeres hispanas	+0,15*** (0,026)	+0,044** (0,028)	+0,0135 (0,043)
Hombres asiáticos	+0,048 (0,054)	+0,33*** (0,076)	-0,34*** (0,103)
Mujeres asiáticas	+0,03 (0,054)	+0,46*** (0,063)	-0,59*** (0,085)
Hombres blancos	+0,35*** (0,017)	+0,19*** (0,024)	+0,38*** (0,027)
Mujeres blancas	+0,34*** (0,017)	+0,45*** (0,02)	+0,44*** (0,023)

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021) y Othering and Belonging Institute (2022).

Nota: las correlaciones entre las variables categóricas se calculan intragrupo. Errores estándar entre paréntesis. Niveles de significatividad: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$ (test a dos colas).

● TABLA 9. REGRESIÓN BIPOBIT PARA VARONES AFROAMERICANOS CON Y SIN REGRESOR DE SEGREGACIÓN (VARIABLE *DIVERGENCE INDEX*)

SEEMINGLY UNRELATED BIVARIATE PROBIT NÚMERO DE OBSERVACIONES: 80.238				
<i>Distribución marginal variable binaria registered: empadronamiento para votar</i>				
	Sin regresor de segregación		Con regresor de segregación	
Age	+0,019***	(0,0005)	+0,019***	(0,0005)
Yearse	+0,03***	(0,0014)	+0,03***	(0,002)
Percentage black	+0,47***	(0,052)	+0,44***	(0,052)
Congressional	-0,104***	(0,028)	-0,107***	(0,028)
Carter	-0,125***	(0,025)	-0,129***	(0,025)
Reagan	+0,134***	(0,025)	+0,128***	(0,025)
Bush	+0,014	(0,026)	+0,0013	(0,026)
Clinton	-0,037	(0,026)	-0,032	(0,026)
W. Bush	-0,029	(0,032)	-0,027	(0,031)
Obama	+0,084***	(0,032)	+0,079**	(0,032)
Trump	+0,006	(0,035)	+0,0003	(0,035)
Biden	-0,047*	(0,028)	-0,047*	(0,028)
Suburb	-0,082***	(0,011)	-0,08***	(0,01)
Population	-0,003***	(0,0009)	-0,0022**	(0,001)
Retired	-0,49***	(0,021)	-0,494***	(0,021)
Silent	+0,15***	(0,051)	+0,143***	(0,051)
Boomers	-0,084*	(0,045)	-0,088**	(0,045)
GenX	-0,118***	(0,044)	-0,1197***	(0,044)
GenY	-0,074*	(0,043)	-0,0756*	(0,043)
ilf	+1,12***	(0,033)	+1,12***	(0,033)
Constante	-1,756***	(0,053)	-1,74***	(0,053)
<i>Distribución marginal variable binaria ilf: participación en el mercado laboral</i>				
Age	-0,018***	(0,0004)	-0,018***	(0,0004)
Yearse	+0,064***	(0,001)	+0,069***	(0,001)
Percentage black	-0,157***	(0,058)	+0,191***	(0,067)
Married	+0,722***	(0,012)	+0,711***	(0,012)
Retired	+7,44	(1003)	+7,51	(1000)
Veteran	-0,02	(0,017)	-0,02	(0,017)
Divergence index	no incluida		-0,502***	(0,05)
Constante	+0,197***	(0,023)	+0,131***	(0,024)
<i>Correlación de residuos en el modelo bivariado</i>				
Rho	-0,512***	(0,02)	-0,515***	(0,021)

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos) (Flood y otros 2021) y Othering and Belonging Institute (2022).

Nota: errores estándar entre paréntesis. Niveles de significatividad: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$ (test a dos colas).

El factor que más impacto tiene en la decisión de empadronarse para todos los grupos y géneros es la participación del mercado laboral *ilf* con un coeficiente positivo y estadísticamente significativo.

Para las dos ecuaciones del modelo bivariado, la inclusión o no de las variables identitarias tiene mínimo efecto en el valor de los coeficientes de las variables de control, sugiriendo que no están determinadas conjuntamente.

Para la decisión de empadronarse, el coeficiente del porcentaje del grupo en el área metropolitana es positivo y estadísticamente significativo para los afroamericanos (+0,4704954 varones y +0,3946397 mujeres), los varones aborígenes (+0,7949553), los hispanos (+0,1527695 varones y +0,1447622 mujeres) y los blancos (+0,3569642 varones y +0,3302829 mujeres), no así para las mujeres aborígenes y los varones asiáticos; en el caso de las mujeres asiáticas, el coeficiente tampoco es estadísticamente significativo si se incluye la variable de segregación en el análisis. Lo anterior sugiere que hay presión social hacia la participación política en los primeros siete grupos y no en los últimos tres.

Para la decisión de participar en el mercado laboral, medida por la variable binaria *ilf*, en el caso del grupo de afroamericanos varones, si se incluye el regresor *divergence index*, su coeficiente es negativo (-0,5015583) y el de *percentage black* es positivo (+0,1914903). Para esta minoría, las dos variables están altamente correlacionadas (correlación de 0,4832), sugiriendo que hay una fuerte relación: la segregación en áreas metropolitanas ocurre donde hay una importante congregación de afroamericanos; adicionalmente, los afroamericanos son mal aceptados por la mayoría blanca en otras zonas de la ciudad. Cuando se incorpora el *divergence index* a la decisión de participar en el mercado laboral, el comportamiento de autoexclusión queda capturado por el coeficiente de segregación, resultando negativo el signo del coeficiente; si no se lo incorpora, es el coeficiente de *percentage black* el que captura la decisión identitaria de ser *outsider* y el que resulta negativo. La interpretación es que las personas afroamericanas, específicamente varones, segregados geográficamente en *inner-cities* o *ghettos*, interactúan desproporcionadamente con otras personas de su grupo y tienen mayor probabilidad de comportarse como *outsiders* del mundo exterior al *ghetto*, que incluye al mercado laboral y su ética de trabajo; si salen

del *ghetto*, la presión social de otros afroamericanos que encuentran y con los que conviven más frecuentemente se invierte a virtuosa y aumenta su probabilidad de elegir una identidad de *insider*, participando del mercado laboral y asimilándose socialmente, aun cuando permanecen las condiciones de discriminación.

Contrariamente, para el grupo de blancos, que en la muestra suma un 70% de los individuos, los dos coeficientes de *percentage white* y *divergence index* son positivos (+0,18705 y +0,3828 para los varones y +0,4539 y +0,4443 para las mujeres respectivamente), lo que refleja el comportamiento de *insider* propio del grupo hegemónico: cuanto más homogéneamente blanco sea el entorno, incluyendo el laboral, más a gusto estará el americano blanco promedio y, asociado a eso, aumentará su propensión a participar del mercado laboral.

Estos resultados están en línea con lo ya expuesto por Becker (1957: 26) en su trabajo seminal sobre discriminación: la segregación tiene efectos mucho más nocivos para las minorías, ya que las priva de las ventajas del intercambio económico con el grupo mayoritario, que es, además, el dueño de una proporción aún mayor del capital de la economía; al quedar segregada la comunidad minoritaria afroamericana su economía queda caracterizada como una con un nivel muy bajo de capital, una economía en una trampa de pobreza (Acemoglu 2009) y, por ende, con salarios bajos.

Para los demás grupos los efectos no son tan marcados. En un extremo, las mujeres aborígenes e hispanas tienen ambos coeficientes no estadísticamente diferentes de cero. Para los varones aborígenes ambos coeficientes son estadísticamente significativos, pero la probabilidad de autoexclusión disminuye con el porcentaje de aborígenes (-1,2718) y aumenta en áreas metropolitanas más segregadas (+1,025354); el *divergence index*, que mide el nivel de segregación intra región metropolitana, no identifica las reservas indígenas como áreas de alta segregación, que es no obstante donde se da efectivamente la segregación por aislamiento geográfico de aborígenes, reduciendo sus chances tanto de interactuar económicamente con los blancos como de ser objeto de discriminación a pesar de que ese aislamiento resulta en un menor ingreso promedio (Becker 1957: 24). En gran medida, las comunidades aborígenes, segregadas en reservas indígenas, no revierten

ese estado de atraso endémico y se mantienen sin converger al desarrollo promedio de otras comunidades del país.

En el censo de 1950, dos tercios (al menos) de los habitantes de las reservaciones indígenas eran aborígenes (U. S. Department of the Interior 1956: 4). Promediando el periodo de análisis de este estudio, en 1990, uno de cada cuatro aborígenes americanos vivía en reservaciones indígenas (U. S. Department of Commerce 1994). En estas reservas no vivían exclusivamente aborígenes en 1990, pero sí eran una mayoría del 54% (U. S. Department of Commerce 1994), dato destacable para una minoría que, a nivel nacional, es del 1,5% de la población total de los Estados Unidos.

En los censos de 1990 y 2000, la proporción de aborígenes americanos viviendo en reservaciones indígenas era de 30,76% y 30,22% respectivamente; es decir, un dato algo mayor que la anterior referencia, pero que muestra un porcentaje estable (Harvard Project on American Indian Economic Development 2008: 6).

Los datos anteriores son indicativos de que la minoría aborígen continuó viviendo segregada en una importante proporción en reservas indígenas. Aun en el presente, en Estados Unidos solo hay reservas para aborígenes, sean federales o estatales, no existiendo esa segregación institucionalizada para ninguna otra minoría y, como argumenta el Harvard Project on American Indian Development (2008), las condiciones imperantes imponen una peor calidad de vida comparada con la del resto de la población en comunidades más integradas; el común denominador en las comunidades aborígenes viviendo en reservaciones es la pobreza.

En conclusión, mover a un varón aborígen promedio de una reserva indígena a un área metropolitana típica significa aumentar su probabilidad de participar en el mercado laboral.

Para los varones hispanos, la primera minoría en tamaño, el coeficiente en la ecuación *ilf* de *percentage hispan* es negativo (-0,1353487) y el coeficiente de segregación es levemente positivo (+0,0217097) y no estadísticamente significativo, es posible que por no confinarse esta minoría de manera tan marcada en *ghettos* urbanos.

Para la minoría asiática el coeficiente de *percentage asian* es positivo (+0,335218 para varones y +0,4562361 para mujeres) y el de *divergence*

index es negativo ($-0,3419566$ para varones y $-0,592167$ para mujeres), siendo los dos estadísticamente relevantes. El primer coeficiente es indicativo de un comportamiento de mayor participación en el mercado laboral, concomitante al mayor ingreso que esta minoría recibe a igual capital humano. El valor negativo del segundo coeficiente muestra que la minoría asiática, a pesar de ser considerada la minoría modelo, resulta perjudicada por la segregación urbana.

3.2. Correlación entre residuos del modelo

La correlación entre variables identitarias, con valores entre $-0,0459$ para varones blancos y $-0,1095$ para varones afroamericanos, muestra que una menor participación en el mercado laboral se acompaña de un menor registro para sufragar, lo cual tiene sentido, ya que ejercer el derecho al voto no le resuelve las necesidades acuciantes de supervivencia que se supone tendrá una persona sin un trabajo que provea un ingreso, dado además que la participación individual es irrelevante para el resultado de la elección. En forma más general puede pensarse que la relación entre ambas variables proviene del costo que en la función de utilidad supone sufragar, que es más alto para una persona que no tiene sus necesidades mínimas cubiertas a través de un ingreso laboral. Si la función de utilidad incluye no solo aspectos pecuniarios, sino todos los aspectos que influyen en el bienestar individual, entonces, el concepto de costo en términos de bienestar por el tiempo dedicado a la participación política tendrá que ser mayor para la persona típica que se autoexcluye del mercado laboral y que, por eso mismo, no tiene cubiertas las necesidades básicas inmediatas, en comparación con aquellos que participan del mercado de trabajo, para quienes votar solo significa pedir una licencia, posiblemente sin siquiera una deducción en haberes o una pérdida de producción.

Las personas típicas, retratadas en Liebow (1967) y Suskin (1998), que en edad activa se autoexcluyen del mercado laboral viven en una situación de pobreza o de indigencia sin las necesidades más básicas de la pirámide de Maslow cubiertas, con incertidumbre sobre cómo conseguir medios para subsistir en lo inmediato. Estas personas viven en entornos precarios y con vínculos interpersonales frágiles; cualquier distracción del esfuerzo de procurarse los medios para subsistir podrá tener un impacto negativo inmediato.

Omitiendo la variable *ilf* como regresor de *registered* las correlaciones entre residuos de las ecuaciones son muy similares a las correlaciones entre las variables binarias individuales antes vistas. Una vez introducida la variable *ilf* como variable explicativa de *registered*, mejora el ajuste de la regresión medido por el índice de máxima verosimilitud, pero la correlación entre residuos para algunos grupos muestra un patrón diferente y en algunos grupos más marcado. El presente modelo econométrico bivariado es uno de los casos abordados y resueltos por Maddala (1983) empleando el método de máxima verosimilitud.

Entre decisiones identitarias, “coherencia” significa realizar elecciones tal como indica la presión social del propio grupo, tanto en la participación laboral como en la participación política. Hay cuatro posibles combinaciones de las dos decisiones identitarias y, si la coherencia es relevante, esto incide en la frecuencia relativa de las combinaciones.

Las diferencias entre correlaciones residuales del modelo, que se muestran en la tabla 10, son consistentes con la existencia de un costo asociado a la falta de coherencia en las decisiones y prueban la segunda hipótesis de este manuscrito.

● TABLA 10. CORRELACIÓN RESIDUAL EN EL MODELO BIVARIADO POR GRUPO Y GÉNERO

GRUPO	VARONES	MUJERES
Afroamericanos	0,515*** (0,0205)	0,208*** (0,0322)
Aborígenes	0,514*** (0,075)	0,389*** (0,116)
Hispanos	0,495*** (0,023)	0,335*** (0,048)
Asiáticos	0,283*** (0,053)	0,027 (0,114)
Blancos	0,414*** (0,007)	-0,071*** (0,025)

Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau (2020 y años previos).

Nota: las correlaciones entre las variables categóricas se calculan intragrupo. Las correlaciones surgen de una regresión biprobit especificada en Stata como “seemingly unrelated bivariate probit regression”, que permite controlar por endogeneidad no observada; la hipótesis es que ambas variables dependientes están determinadas por la elección de identidad del individuo y que, a su vez, la elección de autoexcluirse del mercado laboral impone costos adicionales en la elección de no registrarse para la elección, como se explica en el modelo de juego secuencial. Errores estándar entre paréntesis. Niveles de significatividad: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$ (test a dos colas).

Para los afroamericanos, los aborígenes y los hispanos la autoexclusión del mercado laboral es un comportamiento concomitante a la discriminación laboral y en los tres se verifica una mayor correlación positiva de residuos entre la decisión de autoexclusión y la de registrarse para sufragar, que es la dirección de la presión social del grupo.

El comportamiento coherente al que se ven condicionados muchos individuos de los tres primeros grupos consiste en ser un *outsider* en el mercado laboral y un *insider* en lo político. En la tabla 10 se observa que para tres grupos la correlación residual es notablemente más alta. Si no existiese correlación residual, se podría concluir que los regresores empleados explican toda la variabilidad en los datos y, por lo tanto, se podría rechazar la hipótesis de que la coherencia importa en ciertos grupos. Si la correlación residual fuese muy similar entre los grupos, podría pensarse que hay una variable omitida que afecta por igual a todos los grupos; pero al existir un nivel de correlación residual distintamente más elevado, entonces, rechazamos la hipótesis nula de que la función de utilidad por identidad sea igual en estos tres grupos comparados con los otros siete.

3.3. Juegos de identidad

Se plantea el siguiente juego de participación política adaptado de Akerlof y Kranton (2000). Votar define a una persona como *insider*, la conducta que indica la norma social de comportamiento cívico. Hay un continuo en el gusto por votar y en el extremo hay quienes piensan que hacerlo es demasiado costoso. A estos ciudadanos podemos calificarlos de “indolentes”, lo opuesto al ciudadano “comprometido”, que se sitúa en el extremo opuesto y que percibe grandes beneficios por votar. Este último participa en el proceso político; elige una identidad de *insider* respecto a su grupo. El primero prefiere no participar y, por omisión, elige una identidad de *outsider*.

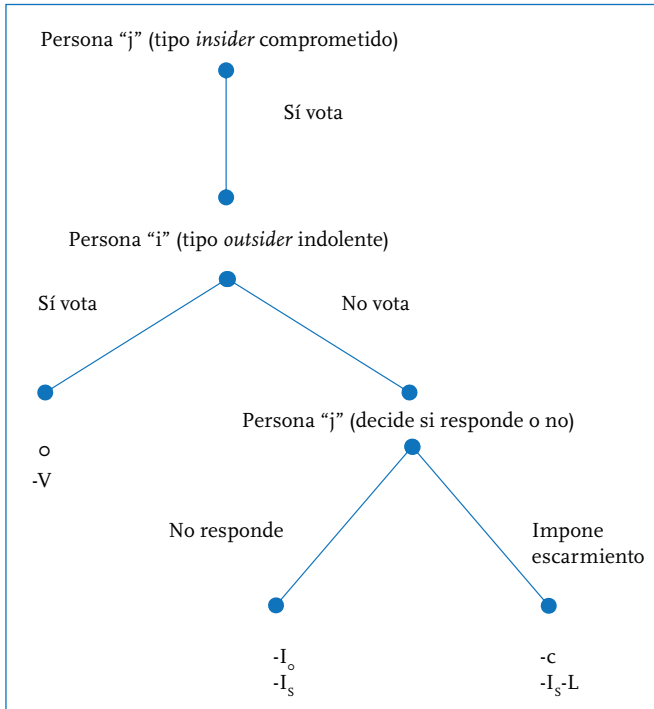
Como el jugador comprometido siempre vota, normalizamos su utilidad neta por votar a cero; pero votar genera una utilidad neta negativa ($-V$) al indolente por el esfuerzo asociado a sufragar.

Adicionalmente, hay dos externalidades que surgen si el jugador indolente elige votar: I_0 es la pérdida de utilidad que le produce al primero ver que el segundo no vota; I_s es la pérdida de utilidad que le provoca al segundo haber quedado expuesto socialmente como indolente.

Por último, el jugador comprometido puede recomponer su pérdida de utilidad por identidad I_0 aplicando al jugador indolente un escarmiento a un costo c , que le generará al indolente una pérdida de utilidad adicional L . Este escarmiento no modifica el hecho de que sea

un indolente y que no vote, pero puede ser algo costoso para j , como, por ejemplo, ser tratado con frialdad y desdén.

● GRÁFICO 3. REPRESENTACIÓN DEL JUEGO DE PARTICIPACIÓN POLÍTICA EN FORMA EXTENSIVA



Fuente: adaptación propia del juego planteado por Akerlof y Kranton (2000).

A. Posibles equilibrios de Nash perfectos en subjuegos.

(i) La persona comprometida desalienta a la persona indolente de no votar si:

$$\begin{cases} c < I_o \\ I_s < V < I_s + L \end{cases}$$

(ii) La persona comprometida decide aplicar un escarmiento, pero sin lograr disuadir a la persona indolente de no votar si:

$$\begin{cases} c < I_o \\ I_s + L < V \end{cases}$$





(iii) La persona comprometida no responde y la persona indolente se registra si:

$$\begin{cases} c > I_o \\ I_s < V \end{cases}$$

(iv) La persona indolente no se registra para votar, independientemente de la respuesta de la persona comprometida si:

$$I_s > V$$

● GRÁFICO 4. REPRESENTACIÓN DEL JUEGO EN FORMA NORMAL CON LOS DIFERENTES ENPS

		Persona "j" – insider comprometido	
		Si el <i>outsider</i> indolente vota, no hacer nada; si el <i>outsider</i> indolente no vota, aplicar escarmiento	Si el <i>outsider</i> indolente vota, no hacer nada; si el <i>outsider</i> indolente no vota, no responder
Persona "i" – <i>outsider</i> indolente	Sí vota	-V, 0 	-V, 0 
	No vota	-I _s -L, -c 	-I _s , -I _o 

- (i) La persona "j" disuade a la persona "i" de no votar cuando $(c < I_o)$ y $(I_s < V \text{ y } V < I_s + L)$
- (ii) La persona "j" responde, pero no desalienta a la persona "i" de no votar cuando $(c < I_o)$ y $(I_s + L < V)$
- (iii) La persona "j" no responde y la persona "i" no vota cuando $(c > I_o)$ y $(I_s < V)$ sin importar el valor de L
- (iv) La persona "i" sí vota, sin importar le la no respuesta de la persona "j" cuando $I_s > V$

Fuente: adaptación propia del juego planteado por Akerlof y Kranton (2000).

Suponiendo que el jugador comprometido no es un individuo, sino que es un grupo de individuos idénticos cuyo poder coercitivo L es proporcional al tamaño del grupo, entonces, la conducta de indolente se verá condicionada por el porcentaje en toda la comunidad de individuos comprometidos.

En el juego anterior lo que el grupo logrará es que cambie el equilibrio (ii) en el que el indolente no se registra a la votación al equilibrio (i) en el que sí lo hace.

El último equilibrio a considerar, en el cual no se impone un escarmiento, se da cuando es muy alto el costo c y, en consecuencia, no le queda otra opción al comprometido que quedarse sin reaccionar,

sufriendo la pérdida I_0 . Esto puede darse si al comportamiento de imponer un escarmiento se le puede asociar algún tipo de penalidad social.

3.4. Subjuego electoral dentro del juego de elección identitaria

En un planteo de juego secuencial corresponde primero elegir si se participa en el mercado laboral y, luego, cada dos años, si se vota. La primera elección define en qué subjuego se tomará la segunda decisión y, por lo tanto, los pagos.

La incoherencia en la segunda elección tendrá un costo individual adicional, supongamos que del doble del costo I_5 . En el primer subjuego, donde el indolente eligió no participar en el mercado de trabajo, se vuelven más prevalentes los equilibrios (iv) de autocontrol y (i) de disuasión por el escarmiento potencial, en detrimento de los equilibrios (ii) y (iii), en los que la persona revela sus verdaderos gustos de *outsider* indolente y que tienden a disminuir. En el segundo subjuego, donde el indolente eligió participar en el mercado de trabajo, se vuelven más prevalentes los equilibrios (ii) y (iii), en los que la persona revela sus verdaderos gustos de *outsider* indolente y que tienden a disminuir.

Los resultados de los dos subjuegos en conjunto llevan a que, para el subgrupo de ciudadanos que son indolentes, la presión por ser coherentes al momento de tomar la decisión de registrarse modifica la frecuencia relativa en que encontramos las combinaciones de decisiones identitarias, de forma que la correlación de residuos del modelo para todo el grupo sea más alta por este subgrupo de indolentes.

4. Conclusiones

Las diferentes regresiones bivariadas sobre datos del periodo 1976-2020 proveen evidencia empírica que soporta el modelo de relación entre elección de identidad y participación electoral, al obtenerse coeficientes de interés estadísticamente relevantes y que difieren entre grupos, consistente con la hipótesis 1 de investigación.

Los resultados de las regresiones también confirman el efecto de externalidad, donde la utilidad del individuo se ve afectada por la

presión social, la “mirada del otro”, que es más intensa en la medida que aumenta el porcentaje del propio grupo étnico en el área metropolitana donde vive el individuo. Para evaluar el efecto de la externalidad sobre la decisión identitaria se consideran dos alternativas, una sin incluir una variable de segregación y otra incluyéndola; para ambos casos se verifica que la presión social influye sobre la decisión identitaria del individuo y lo lleva a comportarse diferente a si se encontrara aislado, no sujeto a la externalidad.

Los resultados más notables se dan para los grupos de varones aborígenes y afroamericanos, seguidos por los varones hispanos, que sufren discriminación laboral y para los que se verifica el comportamiento concomitante de autoexclusión, de *outsider* en el mercado laboral y de *insiders* en el comportamiento de empadronamiento, que es la norma o mandato del grupo étnico.

Entre grupos de mujeres no se verifican diferencias de ingresos tan altas como entre grupos de hombres ni tampoco se observa el comportamiento de autoexclusión de la fuerza de trabajo en ningún grupo étnico. Un dato destacable es que la participación política de las mujeres en todos los grupos es mayor que la de los hombres, siendo las mujeres blancas las que más participan (73%) seguidas por las afroamericanas (68%), pero con coeficientes de presión social en la regresión de participación muy similares entre ambos géneros. Intra grupos étnicos el cambio en las probabilidades de empadronarse para sufragar con la presión social es similar para mujeres y para hombres.

La coherencia entre decisiones identitarias tiene suficiente peso en el bienestar del individuo como para cambiar la frecuencia relativa con que las combinaciones de decisiones identitarias, los ENPS, aparecen en los grupos de varones afroamericanos, aborígenes e hispanos, para los cuales existen los valores más altos de presión social por mantenerse como *outsiders* del mercado laboral combinado con la presión del propio grupo para comportarse como *insiders* del proceso político.

Para concluir, si no se verificara un patrón de residuos (medido por la correlación de residuos) más fuerte para estos tres grupos comparado con el resto, uno podría rechazar la hipótesis de que un comportamiento no coherente en la segunda decisión identitaria conlleva un costo que

influye sobre el comportamiento del individuo, modificando la frecuencia relativa de los posibles ENPS. Al no poder rechazar la hipótesis nula se acepta la hipótesis alternativa de relevancia de la coherencia en la función de utilidad para estos tres grupos de varones, respondiendo a la hipótesis 2 de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. 2009. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Akerlof, G. A. y Dickens, W. T. 1982. The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. *The American Economic Review* (junio), 307-319.
- Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. 2000. Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics* CXV(3), 715-53.
- Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. 2010. *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Akerlof, R. J. 2016. Value Formation: The Role of Esteem. *Games and Economic Behavior*.
- Arrow, K. 1973. The Theory of Discrimination (196), en O. Ashenfelter y A. Rees, *Discrimination in Labor Markets*. Princeton, Estados Unidos: Princeton University Press.
- Austen-Smith, D. y Fryer, R. G. 2005. An Economic Analysis of Acting White. *Quarterly Journal of Economics*, 551-583.
- Becker, G. S. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: The University of Chicago Press, 2a ed.
- Becker, G. S. 1993. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy* 101(3), 385-409.
- Becker, G. S. 2009. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burnett, N. 1997. Gender Economics Courses in Liberal Arts Colleges. *Journal of Economic Education* 28(otoño), 369-377.
- Butters, R. y Hare, C. 2022. Polarized Networks? New Evidence on American Voters' Political Discussion Networks. *Political Behavior* 44(3), 1079-1103.
- Chetty, R., Hendren, N., Kline, P., Saez, E. y Turner, N. 2014. Is the United States Still a Land of Opportunity? Recent Trends in Intergenerational Mobility. *The American Economic Review*, 141-147.
- Davis, J. B. 2006. Social Identity Strategies in Recent Economics. *Journal of Economic Methodology* 13(3), 371-390.
- Davis, J. B. 2007. Akerlof and Kranton on Identity in Economics: Inverting the Analysis. *Cambridge Journal of Economics* 31, 349-362.
- Downs, A. 1985. *An Economic Theory of Democracy*. Boston: Addison Wesley.
- Festinger, L. 1957. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press.
- Flood, S., King, M., Rodgers, R., Steven, R., Warren, J. y Westberry, M. 2021. *Integrated Public Use Microdata Series, Current Population Survey: Version 9.0 [dataset]*. Minneapolis: University of Minnesota. DOI: <https://doi.org/10.18128/Do30.V9.0>

- Greene, W. H. 1998. Gender Economics Courses in Liberal Arts Colleges: Further Results. *The Journal of Economic Education* 29, 291-300. DOI: <https://doi.org/10.1080/00220489809595921>
- Greene, W. H. 2002. *Econometric Analysis*. Upper Saddle River, Nueva Jersey: Prentice Hall, 5a ed.
- Hall, S. 1996. Introduction: Who Needs Identity? (1-17), en S. Hall y P. du Gays, *Questions of Cultural Identity*. Londres: SAGE Publications Ltd.
- Harvard Project on American Indian Economic Development. 2008. *The State of the Native Nations: Conditions under U. S. Policies of Self-Determination*. Nueva York: Oxford University Press, 1a ed.
- Iversen, V., Kalwij, A., Verschoor, A. y Dubey, A. 2014. Caste Dominance and Economic Performance in Rural India. *Economic Development and Cultural Change* 62(3), 423-457.
- Jang, S-J. 2009. Get Out on Behalf of Your Group: Electoral Participation of Latinos and Asian Americans. *Political Behavior* 31(4), 511-535.
- Kranton, R. E. 2016. Identity Economics 2016: Where Do Social Distinctions and Norms Come From? *American Economic Review: Papers & Proceedings* 106(5), 405-409.
- Liebow, E. 1967. *Tally's Corner: A Study of Negro Streetcorner Men*. Boston: Little, Brown and Company Inc.
- Maddala, G. 1983. *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Mead, G. 1934. *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago.
- Mincer, J. A. 1974. *Schooling, Experience, and Earnings*. National Bureau of Economic Research.
- Mulligan, C. B. y Hunter, C. G. 2003. The Empirical Frequency of a Pivotal Vote. *Public Choice* 116(1/2), 31-54.
- Oh, S. 2023. Does Identity Affect Labor Supply. *CDEP-CGEG Working Paper Series* (17 de junio). Disponible en: <https://drive.google.com/file/d/1OPY49fA5mVc68FEoPccj-fboMhXzta-/view> [25 junio 2023].
- Othering and Belonging Institute. *Most to Least Segregated Metro Regions* (7 de enero 2022). Disponible en: <https://belonging.berkeley.edu/most-least-segregated-metro-regions>
- O'Toole, J. 1995. *Leading Change*. Jossey-Bass Inc. Publishers.
- Oxford English Dictionary. *Segregation*. Disponible en: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/segregation> [7 de mayo 2021].
- Oxoby, R. J. 2004. Cognitive Dissonance, Status and Growth of the Underclass. *The Economic Journal* 114(octubre), 727-749.
- Phelps, E. S. 1972. The Statistical Theory of Racism and Sexism. *American Economic Review* 62(4), 659-661.
- Psacharopoulos, G. 1981. Returns to Education: an Updated International Comparison. *Comparative Education* 17(3), 321-341.
- Psacharopoulos, G. 1993. *Returns to Investment in Education: A Global Update*. Office of the Director, Latin America and the Caribbean, The World Bank.
- Psacharopoulos, G. y Patrinos, H. A. 2004. Returns to Investment in Education: A Further Update. *Education Economics* 12(2).
- Stryker, S. 1980. *Symbolic Interactionism: A Social Structural Version*. Menlo Park: Benjamin/Cummings.
- Suskin, R. 1998. *A Hope in the Unseen: An American Odyssey from the Inner City to the Ivy League*. Broadway Books.

- Tajfel, H. 1959. Quantitative Judgement in Social Perception. *British Journal of Psychology* 50, 16-29.
- Tajfel, H. y Turner, J. C. 2004. The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. *Political Psychology*, 276-293.
- Thomas, K. 1996. The Defensive Self: A Psychodynamic Perspective, en R. Stevens, *Understanding the Self*. Londres: SAGE Publications, Open University.
- Turner, J. 1985. Social Categorization and the Self-Concept: A Social Cognitive Theory of Group Behavior (77-122), en E. Lawler, *Advances in Group Processes: Theory and Research* Vol. 2. Greenwich: JAI.
- Turner, J., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S. y Wetherell, M. 1987. *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Blackwell.
- U. S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, Bureau of the Census. 1994. *Statistical Brief. Housing of American Indians on Reservations: An Overview*. Disponible en: <https://www2.census.gov/library/publications/1994/demographics/sb94-32.pdf>
- U. S. Department of the Interior, Bureau of Indian Affairs. 1956. *Resident Population on Indian Reservations 1950: Indian Population Residing on Reservations within Continental United States under Jurisdiction of Bureau of Indian Affairs, by State, Jurisdiction, Reservation, and Tribe*. Washington D. C.
- United States Census Bureau. 2020 y años previos. *Current Population Survey, November 2020. Voting and Registration Supplement. Technical Documentation*. Disponible en: <https://www2.census.gov/programs-surveys/cps/techdocs/cpsnov20.pdf>
- Valenzuela, A. A. y Michelson, M. R. 2016. Turnout, Status, and Identity: Mobilizing Latinos to Vote with Group Appeals. *The American Political Science Review*, 615-630.
- Young, P. 2001. The Dynamics of Conformity, en Durlauf y Young, *Social Dynamics*. Cambridge, Massachussets: MIT Press.
- Young, P. 2014. The Evolution of Social Norms. *Economics Series Working Papers* 726. Universidad de Oxford, Departamento de Economía.