

## Religión, grupos étnicos y procesos de estratificación social en los Estados Unidos. El caso de los mexicanos y chinos desde una perspectiva comparativa

Rafael Arriaga Martínez\*

**Resumen.** En este artículo hacemos una presentación breve y parcial de algunos resultados logrados en el marco de una tesis orientada a contribuir a la comprensión y explicación de la posición de los grupos étnicos de los Estados Unidos dentro de la jerarquía social. Abordamos el tema bajo un enfoque comparativo, considerando de manera particular los casos de los chinos y los mexicanos a partir de los siguientes postulados weberianos: *a)* el que considera la influencia de las ideas y creencias religiosas sobre el comportamiento económico de los individuos, y *b)* el que concibe las religiones como vehículos éticos susceptibles de inhibir o estimular los procesos de estratificación social. Se trata, en una palabra, de considerar la influencia de ciertos elementos de cultura religiosa en la formación de ciertas conductas económicas y contextos capaces de dinamizar o frenar los movimientos de los grupos dentro de la escala social. Dichas conductas se relacionan con los siguientes aspectos: *a)* el dinero en sus vertientes de gasto, ahorro y crédito; *b)* el trabajo y la iniciativa empresarial; *c)* la solidaridad familiar y comunitaria. Discutimos igualmente, y de manera no menos enfática, sobre problemas prácticos derivados de la aplicación del método y la teoría al fenómeno citado, procurando destacar la fecundidad de los conceptos y categorías de análisis propios al individualismo metodológico (IM) y el Modelo Racional General (MRG).

*Palabras claves:* grupos étnicos, estratificación social, religión, cultura, valores culturales

**Abstract.** Through this article we are offering a global view of a theory that explains and contributes to the understanding of the position of ethnic groups in the United States within the social hierarchy. This research is focused toward a comparative analysis of Mexican and Chinese groups starting considering the following Weberian statements: *a)* one that considers the influence of ideas and religious beliefs in the economic behavior of individuals, *b)* and, another one that conceives religions as ethical vehicles liable to inhibit or stimulate the process of social stratification. In sum, this deals trying to consider the influence of diverse elements of religious culture in the makeup of certain economic behavior and context which is capable of vitalizing or hindering group dynamism in the social scale. This behavior is remarkably related to: *a)* money in all its modalities, savings, expenses, investments, loans, etc., *b)* work and entrepreneur business, and *c)* family and

\* Investigador del Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Autónoma de Baja California. Correo electrónico: rarriaga@uabc.mx

communitarian solidarity. We also would like to emphasize on problems stemming from the practical applications of theory and method to the above mentioned phenomenon, emphasizing the productivity of concepts and analytical categories which are representative of a Methodological Individualism and Rational General Theory.

*Key Words:* ethnical groups, social stratification, religion, culture, cultural values

## **Introducción**

En este artículo hacemos una presentación breve y parcial de algunos resultados logrados en el marco de una tesis de doctorado orientada a determinar desde una perspectiva sociohistórica comparativa la influencia de las ideas y creencias religiosas en la conducta económica de dos comunidades étnicas de los Estados Unidos: los chinos y los mexicanos.

Se trata de una investigación que parte de una hipótesis sustentada en un corolario de la sociología religiosa de Weber, a saber, el que considera las religiones como vehículo ético capaz de inhibir o de estimular los procesos de estratificación social (Weber, 1967: 2000).

Cabe mencionar que el desarrollo de la investigación se ha organizado con base en el análisis de los siguientes aspectos de comportamiento que nos parecen básicos para la comprensión de la conducta económica de los actores sociales:

- a) las relacionadas con el dinero y sus vertientes: gasto, ahorro y crédito,
- b) las relacionadas con el trabajo y la iniciativa empresarial,
- c) las relacionadas con la solidaridad familiar y comunitaria.

Tales actitudes y comportamientos son analizados con base en el supuesto de que: a) es en los procesos de estratificación social que cristalizan las experiencias socioeconómicas de los grupos; y b) las experiencias socioeconómicas a su vez tienen historia.

Por ello privilegiamos aquí la perspectiva sociohistórica, gobernada siempre por las categorías de análisis tanto del individualismo metodológico como del Modelo Racional General.

Naturalmente, el espacio del que disponemos nos obliga a abordar la parte empírica y teórica relacionada con los comportamientos de una manera parcial en algunas partes, y demasiado general en otras. Todo ello con el cuidado de cumplir con el objetivo descrito arriba. El modo itálico de “presentación breve y parcial” anotada en el resumen y la introducción corresponde a este propósito.

El lector observará igualmente que nos detenemos a discutir problemas prácticos relacionados con la aplicación del método, pero también concernientes a la epistemología. De alguna forma, retomamos la preocupación epistemológica expresada tanto por Raymond Boudon a lo largo de toda su obra, como por parte del Grupo de Estudios de Método y Análisis Sociológico (GEMÁS), laboratorio adscrito a la Sorbonne-Paris IV y dirigido por Mohamed Cherkaoui, director de tesis del autor de este escrito.<sup>1</sup> Preocuparse por cuestiones de epistemología significa estudiar el conocimiento en ciencias sociales y los métodos existentes desde una perspectiva de validez y fecundidad.

Esperamos que nuestro texto sea del interés no sólo de los investigadores familiarizados o adentrados en esta metodología. Esperamos también alcanzar a todos aquellos para quienes la investigación es algo más que procesos generadores de conocimiento. Me refiero al hecho de que el conocimiento tiene un valor heurístico cuya estimación depende del alcance y la fecundidad de las metodologías.

### **Causalidad positiva *versus* causalidad racional, o de la teoría de la racionalidad de Max Weber al Modelo Racional General de Raymond Boudon**

Los procesos de estratificación social entre los grupos étnicos han sido abordados desde diferentes perspectivas teóricas. Entre estas últimas, podríamos citar aquellos sistemas explicativos que parten de un análisis de las relaciones sociales de producción, poniendo así de relieve el carácter colonial interno de las relaciones entre ciertas minorías

<sup>1</sup> Véase nota explicativa relativa a la fuente de este artículo en las conclusiones.

—como es el caso específico de los afro y México-americanos, indios, etc. (Blauner, 1972)— o la condición social de ejército industrial de reserva (Acuña 1976: 10; Almaguer, 1990: 10; Arroyo Cisneros, Gomez-Quñones, 1978: 10). En esta misma línea de investigaciones podríamos colocar los postulados fundamentales que le dan soporte a la tesis de la discriminación racial y que de alguna manera se sostienen en los trabajos de Light (1972, 1973, 2000). Si es verdad que los prejuicios raciales y las prácticas discriminatorias limitan las posibilidades de integración social, también es cierto que esta proposición pierde parte de su fuerza explicativa a partir del momento en que se establece una correlación entre, por una parte, la importancia de la discriminación sufrida históricamente, y por la otra los resultados socioeconómicos registrados por los grupos en cuestión. En una palabra, ésta es la conclusión que Sowell (1983) obtiene de su estudio relativo a la experiencia histórica en materia de discriminación racial y el lugar ganado socialmente por los grupos en el seno de la sociedad. En todo caso, es a partir de este estudio que nace nuestro interés por el caso de los mexicanos y los chinos.

En cuanto a la relación socioeconómica comparativa que hemos establecido en otro lugar (Arriaga, 1997)<sup>2</sup> a partir de datos difundidos por la oficina de censos de los Estados Unidos y cuyos resultados ilustran agudamente las conclusiones de Sowell, de ninguna manera pretendemos que esto sea el producto de una competencia entre dos universos “cerrados” definidos por la fórmula: “siendo las cosas todas iguales, además”, o que esto, para expresarlo de otra manera, sea el resultado exclusivo de las diferencias de comportamiento encontradas en nuestro trabajo de investigación. No hay sistema de medida que nos pueda ayudar a estimar cuantitativamente la importancia de la influencia de los comportamientos y actitudes citadas en el proceso de estratificación social relativo a estos dos grupos. Pero sí, en cambio, es posible hacer resurgir de un análisis cualitativo comparativo al respecto contrastes significativos en cuanto a la probabilidad de que

<sup>2</sup> Véase esto en un artículo publicado en 1997 con datos de los censos de 1990 (los datos arrojados por los censos del 2000 no alteran de manera significativa los contrastes socioeconómicos destacados en el estudio señalado anteriormente).

éstos hayan participado en la formación de las diferencias socioeconómicas señaladas.

Naturalmente, un análisis llevado hasta este punto no permite más que apreciar el iceberg desde el aire porque desde el punto de vista del análisis metodológico individualista los comportamientos no son más que hechos observables de las razones que animan a los individuos a actuar de *x* o *y* manera. Como lo observa Mohamed Cherkaoui, siguiendo en esto a Raymond Boudon: "son precisamente las razones que describen el poder que tienen los actores de engendrar las acciones" (Cherkaoui, 2000: 142).

Para comprender en su cabalidad el enunciado de Cherkaoui habría que considerar la teoría de la racionalidad de Max Weber, la cual parte del doble principio metodológico siguiente:

- 1) siendo los fenómenos sociales productos de acciones individuales agregadas,
- 2) luego entonces el análisis sociológico debe considerar como punto de partida al individuo y su comportamiento, puesto que este último tiene sentido para los actores sociales.

Si estos dos principios enuncian en el orden respectivo: 1) el postulado individualista y 2) el postulado de la comprensión, la proposición de Cherkaoui enunciaría 3) el postulado de la racionalidad en el sentido del Modelo Racional General de Raymond Boudon, el cual figura como una derivación de la teoría de la racionalidad enunciada a través de sus postulados 1 y 2 (Boudon, 2003a: 26-27).

Tenemos pues el aspecto descriptivo del análisis que pasa a través de una puesta en relación comparativa de la acción (véanse los comportamientos antes citados), pero también el aspecto explicativo desde el momento en el que se destaca la argumentación que, con cierta probabilidad, pudo haber estructurado el actor al actuar de *x* o *y* manera. Por argumentación entiéndase las razones o sistemas de razones que el actor se ofrece, de manera consciente o metaconsciente, para actuar de *x* o *y* manera, y por actor considérese no un individuo aislado y concreto, sino un individuo colectivo definido como actor típico ideal.

## **De la lógica individual a la lógica colectiva o adecuación metodológica de la noción de actor típico ideal**

La metodología individualista y el Modelo Racional General comparten una misma concepción del individuo, de la objetividad del conocimiento y de la explicación sociológica. Sus principios pueden ser resumidos en los puntos siguientes: *a)* el que define los fenómenos sociales como el resultado de comportamientos individuales agregados, *b)* el que define los comportamientos individuales y colectivos como el resultado de decisiones y motivaciones susceptibles de ser traducidos a razones.

Tales principios metodológicos presuponen:

- a)* El examen del tránsito de los comportamientos micro sociológicos a los fenómenos macro sociológicos por medio de la reconstrucción de las lógicas individuales en relación con los fenómenos sociales en cuestión. Dicho de otra manera:
- b)* La reconstrucción de la lógica de los comportamientos significa la construcción de una racionalidad típica ideal imputada a un actor también típico ideal.

La primera dificultad –y esto es sumamente importante subrayarlo– surge desde que se trata de construir un actor típico ideal, ya que no es posible imputarle una misma racionalidad a un grupo étnico estratificado socialmente, como son los casos de los mexicanos y los chinos residentes en los Estados Unidos. Dado el objetivo de nuestro estudio, tratar simplemente de integrar las diferencias relacionadas con el origen generacional, social, regional y otros factores activos en los procesos de estratificación social, nos llevaría a considerar lo imposible.

El referente nacional, en el caso de los chinos, por ejemplo, guarda un cierto valor operacional hasta los años cuarenta del siglo XX, fecha a partir de la que éstos cesan de emigrar casi exclusivamente de la región del delta de Pearl River y de la provincia de Guangdong en particular (Kitano, 1995: 22). Dicho referente sigue operando, pero su valor es nada más aproximativo, como lo observa Light (2000: 10), dada la variedad de los lugares de origen, extracción social y cultura

de los inmigrantes y todo lo que ello comporta en términos de impacto en los procesos de estratificación social.<sup>3</sup>

Se trata de una dificultad real pero no menos posible de superar desde el momento en que el análisis considera a ambos grupos como portadores de experiencias seculares bajo la perspectiva metodológica siguiente: si bien es cierto que nuestra interrogante considera a los individuos de hoy, que con sus comportamientos conservan o modifican sus respectivos contextos en los Estados Unidos, también es cierto que estos contextos tienen que ser analizados como el resultado de los comportamientos de las generaciones pasadas. Esto significa que tenemos que integrar al análisis a los inmigrantes y sus respectivos contextos de origen, puesto que se trata de explicar el origen y la manera como los comportamientos antes citados se mantienen a pesar de los cambios en el tiempo y el espacio. Es de esta manera que hemos podido identificar la existencia de estos comportamientos en diferentes periodos de la historia de cada país.

Dada la singularidad de la experiencia de los mexicanos en Estados Unidos, el análisis considera a dos actores típicos ideales: los hacendados o rancheros (por ejemplo, el caso de los californios), y la masa de los peones y los inmigrantes receptores de valores originados en el México de antes y después de la anexión territorial por parte de Estados Unidos.

Bajo este procedimiento metodológico atacamos dos enigmas: por una parte, el enigma de la liquidación de la élite económica y política del norte histórico de México en el proceso de colonización iniciado a partir de la anexión del territorio por los Estados Unidos, y con ello la oportunidad de construir un enclave económico semejante al que lograron los chinos de San Francisco, Nueva York y otras ciudades. Y por la otra, en el caso de las clases populares, la cuestión de la posibilidad de una integración exitosa como la experimentada por

<sup>3</sup> En los hechos, la multietnicidad de los chinos se deja sentir a partir de 1965, fecha en la que Estados Unidos liberaliza su política migratoria con relación a China (Lin, 1998: 6). En el Chinatown de Queens, en Nueva York, por citar un solo ejemplo, se escuchan hoy en día numerosos dialectos, como el taishanés, cantonés, mandarín, taiwanés, darchen, shangai y chaocu-u (Hsiang-Shui Chen, 1992).

los católicos de ascendencia europea y los chinos de una manera general.<sup>4</sup>

Es gracias a esta operación metodológica que nos ha sido posible operar analíticamente con “individuos” situados en contextos simples y relativamente homogéneos desde el punto de vista sociocultural. En este sentido, el caso de los chinos (cuyo flujo migratorio coincide en sus inicios con el descubrimiento del oro en California, que es también el año de la anexión de los territorios del norte de México) es el que más se apega a esta condición gracias al ideal de la igualdad portado por el clan: estructura familiar sostenida en el principio de la piedad filial, el culto a los antepasados y, finalmente, la solidaridad consecuente como efecto no esperado de aquello. De los efectos no esperados desprendidos de la suscripción a la piedad filial y el culto a los antepasados hablaremos más abajo.

Es, pues, solamente a este nivel que se sitúa nuestro análisis, dejando a un lado el fenómeno de la movilidad social y el procedimiento analítico orientado a observar el desplazamiento de los individuos en la escala social al paso de las generaciones. Nos interesa, por lo tanto, comprender en qué medida la actitud de los individuos con respecto a los aspectos antes citados ha influido en la manera como estos grupos étnicos se encuentran estratificados socialmente hoy en día. Planteando el problema de una manera más práctica, queremos probar que: *a)* las diferencias de actitud observadas en ambos grupos con respecto al trabajo, el ahorro, etc., son suficientemente agudas como para postular la plausibilidad de que éstas hayan actuado desde un

<sup>4</sup> Se trata de un punto sobre el que tendremos que volver más tarde porque, como se sabe, Weber describe las racionalidades confuciana y católica como fuerzas activas contrarias al “espíritu capitalista”. En efecto, se trata de un punto sumamente importante en la medida en que la realidad empírica de hoy –véanse los casos de los chinos y los católicos de ascendencia europea– salta aparentemente a la vista como en total incongruencia, no solamente con la tesis de Weber, sino con nuestro propio “a priori” que descansa, precisamente, en un corolario de la sociología religiosa del mismo. Se trata, pues, de demostrar la existencia de una lectura absolutista o fatalista de la sociología religiosa de Weber, incompatible con la concepción del individuo, el conocimiento y la explicación sociológica que formula de manera general la corriente de pensamiento sociológico ligada al individualismo metodológico.



principio en la formación de los contrastes socioeconómicos citados; y b) que la manera como los individuos se asumen frente a estos aspectos de cultura puede en algunos casos comprenderse y explicarse como el resultado de decisiones y motivaciones susceptibles de traducirse en razones.

La tarea es, por consiguiente, reconstruir la lógica de los actores sociales, lo cual significa destacar las razones, la racionalidad subyacente a la acción social, la que por agregación conforman los fenómenos sociales.

Es así, en virtud de esta concepción del conocimiento y la explicación sociológica, que postulamos la existencia de una relación de causa a efecto entre la cultura religiosa y los comportamientos económicos de la manera siguiente: existen aspectos de cultura, y de cultura religiosa en particular, que frenan los movimientos de ascenso social individual y colectivo, y otros que actúan en el sentido contrario. Pero si bien el problema de la estratificación social es el resultado de los movimientos de los individuos y los grupos en la escala social, también lo es, en última instancia y de una manera parcial, de la actitud de éstos con respecto a los diferentes aspectos del comportamiento económico antes citado.

### *Trabajo y ahorro*

Ahora bien, los chinos parecen adjudicarle mucha más importancia valorativa al ahorro, el trabajo y la iniciativa empresarial que cualquier otro grupo étnico (a excepción quizá de los japoneses) en los Estados Unidos. No existe método fiable para evaluar cuantitativamente tales aspectos de la vida económica, es cierto, pero por lo menos disponemos de numerosas fuentes que nos muestran a los chinos con un “interés y una capacidad de trabajo sin igual” (Weber, 2000: 102), un sentido del ahorro inédito tanto en China como en Estados Unidos. Se trata en todo caso de actitudes y comportamientos descritos por autores como Simon (1992 [1885]); Leboucq (1880), Smith (1930), y otros, dotados todos ellos de un conocimiento profundo de la vida pueblerina en la provincia de Guandgdong a finales del siglo XIX. Weber mismo se pronuncia en su confucianismo respecto a la fiabili-

dad de la información comunicada por estos autores, considerándola como de una “calidad muy variable” pero “relativamente segura” (Weber, 2000: 316).

Leboucq describe a los millones de obreros agrícolas como trabajadores incansables que no retroceden ante las tareas más ingratas, que trabajan “tarde en la noche y temprano en la mañana” (1992 [1885]: 131)

Debido a circunstancias contextuales que le son propias a las masas (clave para “comprender”, en el sentido de Weber, los comportamientos), los chinos se ven presionados a llevar una vida frugal y de ahorro, dos rasgos de conducta exaltados por el espíritu capitalista. Estos dos rasgos de conducta no fueron fecundos desde el punto de vista del desarrollo económico en China por razones que Weber explica en su *Confucianismo y Taoísmo*, pero en Estados Unidos, esto les ha permitido ganar las preferencias de los empresarios allí en donde debían rivalizar por el trabajo con otros grupos étnicos, como fue el caso durante la construcción del Southwestern Railroad en los años de 1870 y 1880. Aquí, según un autor, éstos eran considerados como “buenos trabajadores, industriosos, dóciles y sobrios” (Rhoads, 1978: 4). Daniels (1988: 19), como muchos otros analistas de la comunidad china de los Estados Unidos, respalda esta percepción, y recoge la opinión de un empresario comprometido con la construcción de la línea ferroviaria Southwestern en estos términos:

Today, if I had a big job of work to do that I wanted to get through quickly with, and had a limited time to do it, I should take Chinese labor... because of its greater reliability and steadiness, and their attitude and capability for hard work (Daniels, 1988: 48).

### *Trabajo mexicano*

La historia de la inmigración a Estados Unidos prueba que cada vez que se discuten políticas de limitación o liberación de los flujos migratorios provenientes de *x* o *y* país, la opinión de los empresarios, principalmente agrícolas, llega al senado y a los diferentes foros de discusión. Son precisamente ellos quienes, a finales del siglo XIX y los

años treinta del siglo pasado, defienden la preferencia de la mano de obra mexicana con respecto a otros grupos étnicos. (Cf. Acuña, 1976: 181). Y es precisamente aquí, en su medio natural –el sudoeste–, que los mexicanos tuvieron que rivalizar con los chinos en el mercado de trabajo. Era la época de la construcción de las vías férreas que habrían de unir la costa este con la costa oeste, poco antes de que estos últimos tuvieran que ser excluidos de la inmigración en 1882.

Un historiador chicano observa que, de no haber sido excluidos de la inmigración, los chinos hubiesen ganado las preferencias frente a los contratistas americanos debido a su disposición a trabajar más duro y por un menor salario que los mexicanos (Acuña, 1976: 122).

Sin embargo, no es esta diferencia de actitud con respecto al trabajo la que le da toda su dimensión a los contrastes de comportamiento económico que, desde nuestro punto de vista, distinguen a los chinos de los mexicanos. Como ya se ha observado, el prestigio de los mexicanos con respecto al trabajo duro era considerable en el sudoeste de los Estados Unidos, y de cierta forma lo sigue siendo si consideramos una encuesta reciente en la que 80% del público estadounidense reconoce la disposición de estos inmigrantes a trabajar “muy duro”. La diferencia con respecto a los asiáticos es mínima, como lo indica el 82% del mismo público que se expresa de ellos en el mismo sentido (Kohut y Suro, 2006).

No es pues tanto en la actitud con respecto al trabajo en donde los contrastes pudieran revelarse agudos, y ello debido al carácter estoico que reviste este aspecto a los ojos de los mexicanos, particularmente los más pobres, los que por tradición emigran a Estados Unidos. Se trata de una actitud que, si bien tiene su génesis en la religiosidad de los antiguos mexicanos, se conserva en el tiempo gracias a la religiosidad católica, vector también de estoicismo. Explicar cómo esta actitud se formó, se consolidó y se mantiene todavía será el propósito de una comunicación ulterior totalmente consagrada a este punto.

Es en el comportamiento relativo al ahorro en donde los contrastes entre ambos grupos se expresan de manera aguda. Las crónicas relativas al modo de vida de los chinos que llegan a Estados Unidos en el curso de la segunda mitad del siglo XIX revelan actitudes de ahorro casi imposibles de concebir: pese a las condiciones de existencia, a

veces casi inhumanas, muchos de ellos logran generar un ahorro que con el tiempo cristalizaría en el mejoramiento de las generaciones posteriores (Sowell, 1983: 133). Se trata de una actitud a la que los chinos se siguen suscribiendo de una manera destacada, o por lo menos eso es lo que demuestra la encuesta mundial de valores en donde, comparativamente hablando, la importancia del ahorro es una cualidad para el 56% de los padres de familia en China y 33% para la misma categoría de individuos en México (Inglehart, Basanez y Moreno, 1998: V232).

### **Racionalidad religiosa y ética de comportamiento en materia de gasto y ahorro**

Tenemos casos en los que los comportamientos se ven claramente conectados con prescripciones de tipo religioso y otros en donde la huella es prácticamente invisible. En el caso de los chinos, por ejemplo, resulta relativamente fácil identificar en los contextos observados comportamientos económicos apoyados en exigencias éticas de tipo religioso. La racionalidad confuciana, en tanto fuente de prescripciones, nos brinda información al respecto. La obsesión de los chinos por la tradición y las normas sobre las que ésta debería transmitirse de generación en generación la podemos ver en las genealogías de los clanes, esos documentos a través de los cuales las generaciones pasadas les comunicaban a sus ascendentes qué actitudes y comportamientos debían asumir ante las cosas de la vida. En esos documentos encontramos normas inspiradas en la filosofía confuciana. Confucio decía, para citar un ejemplo, que era de un hombre virtuoso guardarse de desperdiciar un solo grano de arroz y el agua en la que se lavaban las hojas de té, y los jefes del clan lo repetían incansablemente, de una generación a la otra (Plopper, 1969: 232)

El ahorro era una virtud reconocida y exaltada por el clan<sup>5</sup> dentro de las comunidades pueblerinas de China. El chino, según este ideal,

<sup>5</sup> La religiosidad que se expresa a través del clan se hace sin la intervención de cuerpos religiosos especializados. Es en los jefes de los clanes que recae la responsabilidad del culto a los antepasados, el cual generalmente se celebra en el salón del clan.

debía ser un ahorrador avisado: en el campo es muy usual, dice un autor, que los beneficios hasta de las más pequeñas transacciones comerciales como la venta de huevos, aves, animales, algodón, granos, etc., terminen siendo comprometidas en una asociación de crédito rotativo llamadas *Ts'ing-houei* (Peo Yu, 1936: 20).

Es gracias a este tipo de actitudes que los chinos se ganan la reputación de “agiotistas”. Leboucq elogia el talento de los chinos para los negocios comerciales, el agiotaje que es casi un instinto en ellos, y la eficiencia de sus asociaciones populares de ahorro y crédito (los *Ts'ing-houei*) liberadas de las complicaciones burocráticas propias de los bancos (Leboucq, 1880: 209).

Naturalmente, una cosa es la prescripción y otra que el individuo se sienta invitado a actuar con frugalidad porque Confucio lo dijo. Pero podemos concebir al mismo individuo persuadido de que debe actuar así por dos cosas: porque lo ha aprendido de los otros que lo rodean y porque está convencido de que es justo, legítimo y útil actuar de esa manera.<sup>6</sup> A este mecanismo Boudon lo define como transsubjetivización. Que la frugalidad como virtud se haya difundido a través de la doctrina confucionista podrá no tener importancia para los individuos observados, pero sí la tiene, enormemente, para los investigadores de este estado de cosas porque, como diría Boudon, las normas y los valores que le son asociados no caen del cielo, tenemos que explicar –en la medida de lo posible– cómo se forman, se consolidan y se mantienen a través del tiempo.

Con respecto al empleo del dinero, encontramos, en el caso de los mexicanos, una actitud contraria a la del ahorro. En el gasto, por ejemplo, encontramos actitudes claramente asociadas con prescripciones de tipo religioso muy distantes de la de los chinos, como las que se desprenden de las fiestas de los santos patronos organizadas tanto en los pueblos de México como en las comunidades de mexicanos de los Estados Unidos. Es en estos contextos que Diego Durán (1984 [1537-1588]) documenta la prodigalidad de los primeros mexicanos convertidos al catolicismo en el siglo XVI.

<sup>6</sup> La creencia y la transmisión de una creencia depende del principio de la transsubjetivización, es decir, la creencia personal se fundamenta como verdadera en la medida en que se comparte con los demás (Boudon, 2003b: 85-86).

## **El sentido de la fiesta, la prodigalidad y sus consecuencias sobre el ahorro y la disciplina**

Uno de los aspectos de cultura que desde nuestro punto de vista frenan la propensión al ahorro es, sin duda, el sentido de la fiesta, que en México se expresa a través de diferentes maneras. Una de éstas puede considerarse como pública en el sentido de que, desde el punto de vista de la tradición, es el resultado de la organización colectiva que se da en los pueblos. A la otra se le puede definir como privada en tanto toma como marco la celebración familiar. Ambas comparten un mismo origen: el religioso. La primera celebra el santo patrón del pueblo, la segunda el santo cuyo nombre es portado por el celebrante. De esta manera, pueblo e individuos, todos tenían a un santo al cual venerar y, eventualmente, festejar.

En cuanto a la fiesta tradicional de los pueblos, Diego Durán observaba desde entonces la prodigalidad con la que éstas se desarrollaban. Durán nos informa que los mexicanos de la preconquista contaban con un calendario cargado de fiestas religiosas que festejaban a todos los dioses, pero que cada pueblo contaba con su propio dios local, al cual todos los años festejaban con el mismo fervor y la misma prodigalidad que le expresaban al santo patrón del pueblo. El sentido de la fiesta de los mexicanos de la postconquista impresionaba a Durán porque, verosímelmente, sobrepasaban a los españoles en número de fiestas realizadas al año y recursos movilizados.<sup>7</sup>

Durán veía en la actitud de los mexicanos de la época colonial huellas de paganismo, es decir, la misma sospecha que habrían de expresar los católicos estadounidenses con respecto a los católicos mexicanos y sus fiestas dispendiosas en la época de la colonización de los territorios mexicanos anexados por los Estados Unidos (Pulido, 1989: 34-35).

Octavio Paz, observador apasionado de la vida social, política y cultural de México, observa el fenómeno en los términos siguientes:

<sup>7</sup> Se trata, pues, de un comportamiento no exclusivamente estructurado por los antiguos mexicanos, porque, como indica Benassar, la España del siglo XVIII suspendía el trabajo por lo menos 170 días al año con motivo de celebraciones religiosas (citado por Peyrefitte, 1995: 141).

Nuestro calendario está poblado de fiestas [...] La vida de cada ciudad y de cada pueblo está regida por un santo, al que se festeja con devoción y regularidad. Los barrios y los gremios tienen también sus fiestas anuales, sus ceremonias y sus ferias. Y, en fin, cada uno de nosotros –ateos, católicos o indiferentes– poseemos nuestro santo, al que cada año honramos. Son incalculables las fiestas que celebramos y los recursos y tiempo que gastamos en festejar [...] Nuestra pobreza puede medirse por el número y suntuosidad de las fiestas populares (Paz, 1959: 42-43).

Según Paz, un pueblo podía tener dos santos patronos, lo que equivale a dos fiestas por año, y absorber casi la totalidad de las contribuciones públicas.

La fiesta religiosa de los pueblos pierde parte de su vitalidad con la inmigración del campo en provecho de las ciudades mexicanas y americanas, pero el sentido de la fiesta sobrevive y de una manera visible en las fiestas relativas al ciclo de la vida: los bautizos, los quince años, las bodas (incluyendo las de plata y oro) y los onomásticos, una práctica social abandonada en provecho de las fiestas de aniversario.

Se trata de comportamientos que no se pueden comprender sólo a la luz de la prescripción religiosa. Está la motivación religiosa, la cual también participa en la estructuración del comportamiento. Esta motivación debió, seguramente, haber sido más clara y vigorosa en los tiempos de Paz, y de Durán más aún.

En el caso de la fiesta de onomástico, el individuo honra al santo de quien había recibido el nombre. Como en el caso de la comunidad de un pueblo con respecto a su santo patrón, aquí el individuo honra a su santo con tanta más prodigalidad que su interés consiste en acrecentar la protección y los favores del santo con quien se comparte el nombre.

Es muy probable que para las primeras generaciones de mexicanos después de la conquista, el festejado encarnara al santo y fuera solicitado y atendido como tal, como lo hacían los antiguos mexicanos con los candidatos al sacrificio, quienes durante la espera de la celebración debían ser tratados como dioses.

Hasta donde hemos podido ver, todo parece indicar que la fiesta onomástica era desconocida por los antiguos mexicanos. En sus inicios se presenta como un sincretismo amparado secretamente en la fiesta del santo patrón del pueblo. Durán sospecha de un comité de vecinos de México que eligió como patrón de su barrio a un santo cuya fecha de celebración coincidiera no sólo con el signo totémico de nacimiento del jefe o cacique de ese lugar, sino que además se acercara lo más posible a una celebración religiosa correspondiente al calendario antiguo. De esta manera, la fiesta se presentaba bajo una doble significación: por un lado el aspecto público y totalmente conforme a los ojos de la Iglesia, puesto que el fervor religioso de los fieles del barrio se volcaba sobre el santo patrono del lugar; y por el otro lado, el aspecto secreto pero inteligible sólo a los ojos de los fieles del barrio. Este lado secreto debía ser entendido por los fieles del barrio como una celebración religiosa dedicada al tótem del cacique del lugar y alguna divinidad venerada por los antiguos mexicanos. Finalmente, en la fiesta del barrio se celebra de igual forma al santo patrón del lugar, a la divinidad del panteón azteca y al cacique cuya fiesta podía ser divulgada como fiesta de onomástico. En la organización de la fiesta no sólo interviene de manera decisiva la motivación religiosa –evidentemente sincrética– sino también la vanidad del cacique del lugar. Lo interesante de esta situación y de la sensibilidad de los actores es que ambos planos –que son los dos planos de la racionalidad– arrojan de cierta manera luz respecto al origen de la tradición onomástica de la fiesta y de un proceso sincrético en el que la motivación religiosa se mantiene como el principal resorte del esmero y la prodigalidad de los mexicanos de la Nueva España en la organización de la fiesta colectiva y privada.

Esta situación es claramente entendida por los mexicanos de la época,<sup>8</sup> como lo confirma la reacción de un individuo reprendido por Diego Durán por su actitud dispendiosa en la organización de su fiesta nupcial. Se trata de un individuo que, a pesar de la precariedad en la que

<sup>8</sup> Estamos hablando de una época en la que prácticamente todo un pueblo es socialmente estratificado hacia abajo, lo cual nos permite conceptualizarlo como actor típico ideal.



viven él y los suyos, invita a todo el pueblo a su fiesta nupcial: “no se preocupe, padre, ¿no ve que todavía estamos en ‘nepantla’?”, es decir, “en el medio” de la fe cristiana y la fe precristiana (Durán, 1984: 237).

Durán se queja no sólo por el entusiasmo excesivo de sus fieles por la fiesta, sino también por los recursos invertidos. Él mismo plantea el problema de la relación de incompatibilidad de esta disposición con respecto al trabajo, en tanto que actividad, y de sus consecuencias económicas y morales. Es cierto que el autor no conceptualiza sus observaciones y que su lenguaje se confunde con el anatema, pero éstas no son menos significativas desde el punto de vista sociológico, y lo son aún más precisamente desde el punto de vista del objetivo de esta investigación.

Esto es en lo que respecta al origen de la prodigalidad como actitud y su difusión entre las clases populares que, en posición de subordinación política, social y económica con respecto a una minoría oligárquica, heredera en espíritu de los conquistadores, constituye durante mucho tiempo la inmensa mayoría del pueblo de México.<sup>9</sup> Más adelante habrá de retomarse el mismo punto, pero para considerar el caso de la oligarquía mexicana, incluyendo la de los territorios del norte histórico de México anexados por los Estados Unidos, que es el otro foco desde donde se transubjetiviza la valoración del comportamiento dispendioso.

### **Crédito, trabajo y ahorro: efectos de contexto**

Es importante destacar el origen social de los inmigrantes chinos: sin recursos suficientes como para autofinanciarse el transporte a Estados Unidos, casi todos ellos tuvieron que recurrir a un crédito cuya modalidad de pago variaba de acuerdo al tipo de financiamiento. Entre estos tipos de crédito podemos citar el “ticket system”, el familiar y el más popular de todos: el crédito rotativo (Daniels, 1988: 13-15; Yang, 1952: 77). Para sobrevivir en China, los chinos recurrían frecuentemen-

<sup>9</sup> La segregación generalizada que provoca esta situación genera condiciones sociales y cognoscitivas favorables a la transubjetivización de las ideas, las actitudes y los comportamientos entre los individuos colocados bajo este contexto.

te al crédito: vivían eternamente atados a una deuda por la que tenían que trabajar y ahorrar arduamente (Smith, 1930: 335). En Estados Unidos, Daniels observa la misma concatenación de comportamientos: trabajar y ahorrar para pagar. Lo mismo se puede decir de Wong, para quien la frugalidad es un rasgo de conducta muy visible entre los chinos del Chinatown de Nueva York, especialmente entre los miembros de la vieja generación (Wong, 1982: 27-29).

Es imposible no recordar a la masa de trabajadores mexicanos eternamente endeudados bajo el sistema de subordinación laboral y social que imperaba dentro de esos mundos cerrados y autosuficientes que eran las haciendas de la época de la encomienda –repartos de pueblos indígenas– y de la época del Porfiriato. Tampoco puede pasarse por alto el impacto de tales relaciones de subordinación sobre los comportamientos de los actores en materia de iniciativa laboral y de ahorro, porque no es lo mismo contraer una deuda en calidad de hombre libre que en calidad de individuo privado de libertad por causa de deuda. En el caso de los chinos, la responsabilidad recaía sobre la parentela y no sobre los individuos. En realidad, detrás de cada individuo endeudado había el respaldo y las presiones inevitables de la parentela para que el pago se llevara a cabo. En el caso de los peones acasillados –los gañanes–, cuya importancia como forma de sujetamiento dentro de las haciendas era considerable hasta antes de la Revolución de 1910, el sentido de la responsabilidad en materia de iniciativa laboral y la gestión del dinero para efecto de pago de la deuda había perdido mucho de su significado. Frente a la remota probabilidad de pago, convicción lograda sobre la base del cálculo racional del rendimiento en el trabajo y los ingresos, los peones concluían que era menos costoso someterse y aceptar la autoridad despótica –caprichosa y paternalista– del patrón y, eventualmente, su ayuda frente a una urgencia: gastos médicos, sepelios, u otros derivados de un evento social (bautizo, matrimonio, etcétera).<sup>10</sup>

Se trata de una sicología que parece haber sido entendida por algunos empresarios agrícolas del sudoeste de Estados Unidos a finales

<sup>10</sup> Se trata de una lógica reconstruida con base en hechos documentados en varias fuentes. Véanse, por ejemplo, Rendón (1950), Zavala (1987 [1943]) y Katz (1976).

del siglo XIX. Aquí, los trabajadores mexicanos tenían la reputación de ser sumisos, tranquilos y leales, y para obtener de ellos el mejor rendimiento en el trabajo, era recomendable tratarlos bien pero enérgicamente (Acuña, 1976: 176, 182-183).

Los estadounidenses aprenden a tratar con los trabajadores mexicanos en las minas del norte de México, uno de los sectores que atrae más la inversión extranjera durante el periodo de Porfirio Díaz. Además, el norte de México era la región que contaba con el mayor número de haciendas y en donde la práctica de la privación de libertad por deuda era no menos importante que en el centro del país (Katz, 1976: 22).

### Crédito

Tenemos que ponernos al margen de la idea según la cual tales actitudes serían el resultado de cualidades morales intrínsecas. Recusamos los determinismos culturales. Lo que presuponemos es que la adhesión a ciertas ideas o creencias religiosas puede generar consecuencias inesperadas y que éstas pueden ser de carácter afortunado o desafortunado. Considérense, por ejemplo, en el caso de los chinos, las consecuencias en cascada que se desprenden de la piedad filial. Veremos cómo algunas de ellas se presentan bajo un signo positivo.

Un aspecto sobresaliente de la cultura china es la forma clínica de organización familiar. Ahora bien, sabemos por Weber (2000) que dicha forma de organización familiar fue sostenida por la racionalidad confuciana, que vio en la piedad filial, el culto a los antepasados y el miedo a los espíritus el mejor medio para domesticar a las masas. Pero éste es el punto de vista de la clase de los notables, los letrados, los funcionarios, los portadores de la racionalidad confuciana, de la racionalidad del Imperio Chino. Dada su jerarquía –se trata bien de un parámetro contextual–, los funcionarios se encontraban en posición de evaluar los efectos de tales creencias desde una perspectiva de conjunto. Consideraban inoportuno cuestionar estos aspectos de la religiosidad popular que eran verdaderos pilares de la sociedad patrimonial y de la cual, sobre todo, dependían sus privilegios. El punto de vista de las masas al respecto partía de otro ángulo: en la piedad filial, la prescripción número uno de las virtudes confucianas, la pa-

rentela (los jefes del clan) era vista como un medio para lograr la cohesión social entre sus miembros y el poder de autonomía administrativa de sus respectivos pueblos frente a un imperio incapaz de hacer llegar el gobierno a un país de dimensión continental.

Recordemos la composición monoclonal de un buen número de pueblos en China. Y esto es particularmente verdad para el mundo rural del sur de China (Fei, 1982), de donde son originarios la mayor parte de los inmigrantes chinos llegados a Estados Unidos en el curso de la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX (Kitano, 1995: 22).

Es en el marco de la experiencia de los clanes en materia de administración de sus pueblos que nacen las asociaciones mutualistas de diferentes tipos y sistemas de ingeniería financiera, como son los créditos rotativos. El crédito rotativo, el *Ts'ing-houei* (especie de caja de ahorro administrada para financiar a sus integrantes de manera rotativa) es para los chinos un *savoir-faire* de hace dos mil años (Peo Yu, 1936: 18). El mismo autor nos informa respecto a la popularidad en China de este *savoir-faire* milenario. De acuerdo a su propio testimonio de este aspecto en la vida social de los chinos de los años treinta del siglo XX, las asociaciones de *Ts'ing-houei* prosperan en todas las provincias de China (Peo Yu, 1936: 18 P. 10).

Light llama la atención sobre el hecho de que el crédito rotativo no es una práctica exclusiva de los chinos (1972). Es cierto. Pero en el caso de los chinos las relaciones de solidaridad son más constantes y extensas –dados los lazos familiares de tipo clánico– que en el caso de los mexicanos, afectados por una estructura familiar más estrecha y menos cimentada.

El préstamo rotativo es, en efecto, más fecundo en el caso de los primeros con respecto a los segundos, porque las garantías de pago son más amplias y seguras. Dicha garantía es entendida por los actores a la luz de las condiciones en las que se organiza el crédito: la estructura autárquica del Chinatown (San Francisco, Nueva York, etcétera), fundada en gran medida sobre las asociaciones mutualistas,<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Se trata de una experiencia secular acumulada sobre la base de un ejercicio administrativo autónomo con respecto al gobierno imperial.

por ejemplo, facilita el control social de sus habitantes. El regreso a China desde los Estados Unidos era posible siempre y cuando los individuos estuvieran liberados de deudas (Kitano, 1995: 28-29). Existía, pues, un control de los individuos en términos de movimiento transcontinental.

Por otra parte, los comerciantes más destacados del Chinatown desempeñaban formalmente un papel financiero. ¿Por filantropía? Evidentemente no. Aplicaban tasas de interés a sus préstamos. Era una actividad de usura. Pero estas tasas de interés tendían a ser bajas dadas las condiciones de autarquía y control a la que eran sometidos los habitantes del Chinatown. La mecánica del fenómeno no es nueva. En las sociedades de la época feudal las tasas podían ser de cero debido precisamente a estas condiciones. Pero a diferencia de los contextos en China, en donde la obtención de los créditos les permitía a los individuos sólo sobrevivir, el Chinatown obtenía sus recursos de un contexto macroeconómico estable (la economía norteamericana) y con una alta tasa de capitalización. Esto es, a diferencia de un gueto o una colonia mexicana, el Chinatown es un enclave altamente estructurado desde el punto de vista de la actividad económica y de la organización social. De tal manera que un salario o una ganancia realizada fuera del enclave es una liquidez que tiene alta probabilidad de volver, al menos parcialmente, al circuito económico a través del consumo de bienes y servicios asegurados dentro del enclave.

### **Familia, clan, comunidad y el liderazgo de las élites en materia de solidaridad**

Decíamos que la piedad filial para los chinos es la prescripción formal, la virtud fundamental del confucianismo, y que es en ella donde se cimienta en gran medida la cohesión familiar desde el momento en que prohíbe la búsqueda de amigos fuera de él. "Of all the men in the world there are non equal to brothers"), dice un proverbio confuciano (Griffin, 1991: 46). Es ésta -la piedad filial- la que explica el fenómeno del nepotismo y la tendencia a hacer negocios entre

miembros de la misma familia.<sup>12</sup> Volveremos sobre este punto al final del texto.

La familia mexicana es solidaria, pero ello es circunstancial a la pobreza, como lo demuestran las encuestas antropológicas realizadas por Oscar Lewis (1961 [1959], 1980 [1961]) y otras realizadas en Estados Unidos años más tarde (Grebler, Moore y otros, 1970: 355-357, 368). De acuerdo a esta misma fuente y datos para esa época, el sentido de la familia y la solidaridad consecuente era mucho menos importante de lo que le atribuyen generosamente los estereotipos (Grebler, Moore y otros, 1970: 358). En todo caso, los recursos que el individuo obtiene de ella son significativamente limitados con relación a lo que ofrece el clan chino.

La estructura de la familia mexicana de tipo clánico, por ejemplo, no sobrevive a los primeros años de la esclavitud y el “reparto” posterior de los pueblos nativos de México. En la documentación relativa a la privación de la libertad por cuestiones de deuda, en el caso de los trabajadores de la industria llamada “obraje” y de las haciendas, encontramos evidencias patéticas de desintegración familiar (Domínguez, 1996; Sandoval, 1996).

Es con esta clase de limitaciones que la Revolución de 1910 libera de las haciendas a una buena parte de la mano de obra de México, abriendo con ello la posibilidad de que muchos emigraran a Estados Unidos.

La estructura del clan, tal como Weber observa en su *Confucianismo y Taoísmo*, está influida por el ideal de la igualdad. Dejando a un lado la racionalidad que le da fundamento a la igualdad como valor, este ideal explica la existencia de instancias clánicas de ayuda a los necesitados y por qué los miembros más prósperos de la parentela los sostienen financieramente. Esto presupone la participación en la vida del clan de individuos con posiciones sociales diferenciadas, en contraste con la estructura de la familia mexicana, cortada de la comunidad tradicional y la familia extensa que era su base desde antes de la con-

<sup>12</sup> Sobre este aspecto véase a Wong (1982: 43-53) para el caso de los chinos de los Estados Unidos y a Hung Chao Tai (1989: 16, 20) para los casos de Hong Kong, Singapur y Taiwán. En Taiwán, nos informa este último, el 80% de las empresas estaban consideradas como pequeñas y medianas de carácter familiar.

quista española, y con las consecuencias que ello comporta en el plano de las posibilidades de ayuda recíproca entre sus miembros (Lindley, 1987: 20-21).

Es posible que estos contrastes de estructura, organización y capacidad funcional de la familia, del clan y la comunidad –en mexicanos y chinos– para atender a sus indigentes en situaciones de contingencia se reflejen de manera sintomática en la proporción con la que unos y otros solicitan la ayuda social del Estado. En el caso de los mexicanos, este recurso parece constante (Camarillo, 1979: 66, 162). En Santa Bárbara, por ejemplo, durante el periodo de 1870-1890, las familias mexicanas inscritas en las listas de indigentes eran numerosas: percibían una ayuda familiar estimada entre 4 y 10 dólares por mes (Camarillo, 1979: 66). En 1929, apenas iniciada la gran depresión económica, la proporción de necesitados que acuden al *welfare* es de sólo 18% (Camarillo, 1979: 162). Con la profundización de la crisis y el desempleo generalizado, la ayuda a las familias mexicanas fue de una proporción tal que el Estado se inclinó por la solución económica más simple, pero sin duda también la más costosa axiológicamente hablando: la deportación masiva. Es de esta manera que más de medio millón de mexicanos, entre ellos ciudadanos estadounidenses, fueron expulsados a México entre 1929 y 1933 (Guzmán, 1979: 145; Maciel, 1981: 17).

La cohesión social y la solidaridad del clan en China se ven frecuentemente promovidos por los elementos más prósperos del clan chino a través del culto a los antepasados y las reuniones periódicas celebradas en el “salón de los antepasados” (Freedman, 1966; Wang, Lieu, 1959). En Estados Unidos son los comerciantes quienes asumen dicha responsabilidad (Kitano, 1995: 28-29). Como en China, las asociaciones de tipo clánico, dirigidas por los individuos socialmente más distinguidos, contaban con un fondo de ayuda destinado a los necesitados. En China, la formación de ese fondo dependía de las contribuciones de los miembros del clan, las cuales variaban de acuerdo a las posibilidades financieras de cada uno. Por otra parte, la importancia de la ayuda a los necesitados se calculaba con base en múltiples criterios; por ejemplo, una persona sin familia, en situación de indigencia, recibía más que si no estuviera sola. La naturaleza de la asistencia

podía ser adelantada igualmente en líquido que en especie, por ejemplo una cierta cantidad de arroz (Wang Liu, 1959: 130-132). El salón de los antepasados del barrio chino de San Francisco, igualmente, no sólo estaba acondicionado para celebrar el rito a los antepasados, sino también para asistir a las personas sin alojamiento –y entre ellos principalmente a los recién llegados (Lee, 1960: 146)– o a aquellos que no alcanzaban a alimentar a sus familias, pues el salón almacenaba cantidades importantes de granos, especialmente arroz (Kitano, 1995).

En Estados Unidos, como ya lo hemos visto antes, la distribución de arroz era de autoservicio y sin control. El acceso operaba sobre la base de la confianza. Las personas se servían en función de sus necesidades y con el conocimiento de que tenían que restituir lo prestado en cuanto fuera posible. El saldo de la deuda no era objeto de ningún control (Kitano, 1995). Sin embargo, todo parece indicar que el préstamo era interpretado como una deuda contraída con los espíritus de los antepasados.<sup>13</sup> Esta situación es muy ilustrativa de lo que Weber (2000) llama *ética de la legalidad*, cuya formación aparece como una consecuencia no esperada del miedo a los espíritus.

Encontramos una disposición de ayuda a los necesitados en los hacendados y rancheros del sudoeste de Estados Unidos durante las primeras décadas de la anexión del territorio por los Estados Unidos, pero está lejos de ser comparable. Para empezar, la ayuda a los necesitados (Camarillo, 1979) no era motivada por ninguna prescripción colectiva, como lo era en el caso de los chinos. Si los actores mencionados ayudaban a los necesitados, lo hacían de una manera caprichosa e instrumentada para lograr un beneficio de tipo carismático y la posibilidad de incrementar la dependencia y el control de la persona en quien recaía la ayuda. En todo caso, se trata de una lógica que no vamos a desarrollar en este espacio, aunque tengamos sólo que precisar que esto no únicamente se observa en California entre los rancheos paternalistas y sus empleados o peones de la postanexión. Los

<sup>13</sup> El sentimiento de deuda con respecto a los antepasados se remonta muy probablemente al siglo III a.C. Como no es posible liberarse en la vida de las deudas con los antepasados, los chinos inventan las barras de oro falsas y los billetes de banco igualmente falsos (siglos VI-VII) para negociar con las tesorerías celestiales (L'Hote, 1988: 186).



efectos de la subordinación paternalista experimentada por los obreros agrícolas del México del Porfiriato, como ya lo hemos documentado antes, se hacen sentir incluso entre los que emigran a Estados Unidos a finales del siglo XIX.

El análisis comparativo nos permite aclarar otros rasgos de la conducta económica con probabilidad de haber actuado sobre el destino social de ambos grupos. La racionalidad confuciana desaconsejaba las actividades comerciales y la búsqueda de la ganancia porque estas últimas actuaban en un sentido contrario a la armonía de espíritu, indispensable para el dominio de sí mismo y la estabilidad de la comunidad (Weber, 2000: 227).<sup>14</sup> Es el ideal de los letrados, de los funcionarios. Pero no eran los letrados ni los funcionarios los que emigraban a Estados Unidos, sino los comerciantes. Son éstos los que se colocan a la cabeza de los clanes, e incluso innovan los principios sobre los que éstos debían formarse:

Merchants had little prestige and authority in China. China was governed by a gentry -dominated scholar officials whose ideology placed the merchants at the bottom of the social scale. But gentry did not emigrated -the merchants did and quickly turned their economic power into social and political power within the Chinese American community (Kitano, 1995: 28).

Por el contrario, el rancharo de California y el hacendado de Texas aparecen dominados por la idea de una vida tranquila en el campo, la vanidad nutrida con la idea de pertenecer a una familia noble de abuelo, la preocupación por el honor, la fortuna y la unidad familiar, el desprecio por el trabajo manual y el comercio (Pitt, 1966: 108-109). Su modo de vida, más bien dispendioso, orientado a la indolencia, la ostentación, lo acerca más del espíritu precapitalista descrito por Bartolomé Benassar (1979) en su "hombre español", que del hombre portador del espíritu capitalista: aquel cuya forma típica ideal privilegia el ahorro y la inversión sobre la base del cálculo racional de la

<sup>14</sup> Es este tipo de consecuencias las que explican el apego extraordinario de los chinos por la tradición, la cual podríamos también considerar como vector en el tiempo de actitudes, comportamientos, valores, creencias, etcétera.

ganancia. Entre las causas que explican la prodigalidad manifiesta de la élite mexicana de los territorios anexados por los Estados Unidos, se encuentra un parámetro contextual<sup>15</sup> particular: la rapidez relativa con la que éstos constituyen sus ganancias. Se trata de una conducta que se estructura en el marco de las relaciones de subordinación que se establecen entre conquistadores y conquistados. “Existe una relación innegable entre el ritmo de la ganancia y el del gasto”, observa Simmel (1987). El despilfarro financiero que caracteriza a la España de la época colonial, y que Simmel explica como una consecuencia directa de la poca cantidad de mano de obra pagada en la explotación de tierra y de las minas de oro y plata en América, se ve claramente en la conducta de la élite de la Nueva España y sus herederos, los hacendados y rancheros del norte histórico de México.

### **El sentido de la libertad y la iniciativa de trabajo y empresa comercial**

En China, la ausencia de grandes terratenientes traduce prácticamente la inexistencia de la feudalidad. La concentración de la propiedad agrícola fue un proceso constantemente contrarrestado por la *sociedad patrimonial*, porque ello comprometía la paz social.

Recordemos que la estabilidad política y social de la sociedad patrimonial descansaba justamente en la parentela. De allí el interés del gobierno imperial y de la parentela misma por preservar una cierta relación de igualdad entre sus miembros, privilegiando para ello el acceso a la propiedad agrícola como medio para garantizar la cohesión de la sociedad en su conjunto. La estructura de la propiedad agrícola dominante era prácticamente de carácter colectivo, y la que se explotaba a título individual rara vez sobrepasaba las 300 hectáreas (Weber, 2000: 214).<sup>16</sup> La agricultura en China era, como lo observa

<sup>15</sup> Un parámetro contextual define una situación o posición desde donde los actores evalúan el entorno en el que actúan.

<sup>16</sup> La estructura de la propiedad agrícola era de diferente extensión en México, incluyendo el norte histórico, que en California; por ejemplo, 200 familias mexicanas poseían cinco o seis millones de hectáreas (Acuña, 1976: 134), de las cuales 125 mil

Weber, una actividad animada en su mayoría por pequeños campesinos, que absorbía una mano de obra intensa, como era el caso del cultivo de arroz (Weber, 2000: 129). El trabajo servil, era pues, prácticamente inexistente en el siglo XIX, y las tendencias a la igualdad estaban lejos de ser un simple ideal, como lo observa Eugène Simon.<sup>17</sup>

El contexto nos informa de un individuo libre y expuesto a una experiencia de trabajo y comercialización de su propia producción agrícola,<sup>18</sup> que nos parece imposible no relacionar con la proliferación de pequeños productores-comerciantes de hortalizas en la California de la segunda mitad del siglo XIX (Chan, 1986: 82-87, 120-121).<sup>19</sup> Los parámetros contextuales que envuelven a los actores en un país y otro son evidentemente muy diferentes como para no esperar que éstos generen efectos contrastados de actitud con respecto a la iniciativa de empresa en Estados Unidos. En efecto, la ausencia de los mexicanos en la agricultura y el comercio contrasta profundamente con la experiencia notable de los chinos en estos ámbitos de la vida económica. Para referirnos sólo a la agricultura, que es la actividad sobre la que menos se ha documentado, véase el trabajo de Chan (1986).

Las relaciones familiares dentro la parentela china son tan intensas y extensas que éstas tiran sus raíces en el culto de los antepasados y la memoria de una genealogía de varios siglos. Es gracias a estas redes familiares, en la mayoría de los casos reconstituidas en Estados Unidos de manera muy pragmática, que numerosos chinos logran fundar

---

eran propiedad de la familia Guerra Noriega (Camarillo, 1979: 10). En Texas, el mayorazgo de San Miguel de Aguayo, de Francisco Urdiñola, era considerado el latifundio más grande del mundo de esa época (Moreno, 1976: 364).

<sup>17</sup> Un autor de finales del siglo XIX anota la ausencia de trabajo servil en China y la relación de asimetría que se observa en Occidente entre el trabajo intelectual y el trabajo manual: "un albañil, un agricultor, un carpintero, etc., dice el autor, no es menos valorizado y menos pagado que un médico o un artista. La igualdad de las profesiones en China, concluye, no es pura teoría" (Simon, 1992 [1885]: 109).

<sup>18</sup> En Smith (1930 [1899]: 150-152) puede verse claramente la formación de asociaciones entre los pueblos chinos para comercializar, sin intermediarios, su propia producción agrícola, aun cuando en el mercado se pudiera dar la compra-venta del algodón en mayoreo.

<sup>19</sup> "Combining the economic roles of producer and trader, they were among the first farmers in California to make use of vertical integration in their enterprises" (Chan, 1986: 87).

empresas familiares e incluso enclaves comerciales en diferentes lugares del país. Naturalmente, este fenómeno –el de los enclaves económicos– no es sólo el resultado de la posibilidad de movilidad geográfica que ofrece a sus miembros la estructura, precisamente horizontal, del clan. En los clanes, los individuos encuentran relaciones cimentadas en el respeto a la jerarquía familiar, la confianza y la fiabilidad de la comunicación. Hablamos de recursos sociales y cognoscitivos, funcionales desde el punto de vista de la empresa comercial de tipo familiar.

Es de esta manera que un grupo de mineros chinos de Montana fundan el Chinatown de Butte (Daniels, 1988: 76), y trabajadores de la Central Pacific Railway el de El Paso, en Texas. El Chinatown de Santa Barbara, en California, y de Denver, en Colorado, nacen de una manera muy parecida. En 1890, un chino sobre cuatro era propietario de un negocio en Butte (Daniels, 1988), y en El Paso la restauración como actividad cae parcialmente bajo su control. Pero es sin duda en el sector de los servicios de tintorería y en la producción y comercialización de hortalizas en donde éstos logran explotar el talento comercial con mayor claridad (Rhoads, 1978: 12-13). En Denver, por ejemplo, la mayor parte de los 450 chinos residentes de esta ciudad administraban tintorerías y servicios de limpieza doméstica (Daniels, 1988: 61-61).

Nos parece importante destacar la ausencia de obstáculo cognoscitivo en los chinos para atender ofertas de trabajo doméstico –lo que rápidamente se convierte en oferta de servicios organizada en empresa– que, por otra parte, los mexicanos rechazaban. Esta actitud diferenciada en ambos grupos puede verse claramente en Santa Bárbara, en un momento en el que los chinos, al abandonar la ciudad por cuestiones de inseguridad –violencia racial–, dejan un gran vacío laboral que los mexicanos no atienden (Camarillo, 1979: 89-91). La oferta hubiese sido atendida por las mujeres mexicanas, pero esto no sucedió en virtud de lo que algunos autores definen como control masculino de la “virtud femenina” (Sowell, 1983: 249). La oferta hubiese podido ser atendida por los hombres, a la manera de los chinos, pero esto tampoco sucedió porque tales actividades sencillamente se percibían como incompatibles con el carácter de un “hombre”, más conforme con las labores rudas del campo. Grebler y otros (1970: 359) identi-

can esta actitud entre los mexicanos del sudoeste de los Estados Unidos en su magna encuesta realizada en los años sesenta. En todo caso, se trata de una situación en la que podemos ver claramente la importancia de los recursos sociales y cognoscitivos con los que cuentan los individuos para aprovechar las oportunidades que el contexto les presenta. Como dice Boudon, los individuos son portadores de valores, y éstos, en muchos casos, provocan comportamientos diferenciados.

### **Empresa familiar y transnacionalización del comercio: efectos de diáspora**

Las empresas familiares –que hoy en día proliferan en el seno de las comunidades chinas de los Estados Unidos y del sudoeste asiático, en donde se han convertido en los principales actores del desarrollo económico– participan de una manera creciente dentro de una red de intercambio comercial transcontinental. El desarrollo económico de países como Taiwán y Hong Kong ha contribuido sin duda alguna a la intensificación de estos intercambios en los que participan de una manera destacada las minorías chinas de países como Estados Unidos, Canadá y Australia. Un especialista en economía internacional de la Universidad de Berkeley apuntaba que para satisfacer sus ambiciones económicas –convertirse en una potencia económica, política y militar–, China esperaba mucho de su diáspora en términos de inversión, tecnología y *savoir-faire* (Cohen, 1998: 18-19). Con un ingreso per cápita superior al de los americanos de ascendencia europea, los chinos de la diáspora, incluyendo los chino-americanos –27 millones de chinos fuera de China, Hong Kong y Taiwán, según la misma fuente–, están convocados a tomar un papel en el mundo como pulmón económico de China continental. De hecho, el espectacular crecimiento económico que conoce hoy en día el sur de China se ha hecho ampliamente a partir de las inversiones de estos chinos de la diáspora, incluyendo a los chino-americanos.

Así, de la misma manera que China suscita el interés de los inversionistas chinos de la diáspora, los enclaves económicos creados por los chinos de la diáspora atraen inversiones de China y de los

países en donde los chinos desempeñan una función hegemónica. Uno de los más notables y significativos ejemplos desde el punto de vista de las consecuencias generadas por el mismo dinamismo de la comunidad china en los Estados Unidos es el del ahorro generado dentro de los barrios chinos. El “vicio por el ahorro”, como diría un editorialista del *Economist* (1998), ha dado pie a la formación de un sistema financiero interno dentro del Chinatown de Nueva York, animado por corporaciones financieras de China, Hong Kong (Shanghai y Hong Kong Corporation Bank) y otros países del sudeste asiático (Bank of East Asia), con una capitalización para 1990 de cuatro mil millones de dólares. El interés de la inversión no se reduce solamente a la gestión de cuentas bancarias y las perspectivas de crecimiento a la vista de los flujos de capitales provenientes de los países del sudeste asiático. A ello hay que agregar las posibilidades de financiamiento de la actividad de *import-export* y las inversiones inmobiliarias realizadas por chinos locales y de otras latitudes (Lin, 1998: 5).

A excepción de uno que otro caso aislado de éxito empresarial –como el de la familia González, que en dos generaciones se puso a la cabeza del “Northgate González Market”, una de las cadenas de mercados hispanos más grandes del sur de California (Ojeda, 2006)–, o el que representa el consorcio Univisión en el campo de la edición audiovisual en español, la ausencia de mexicanos de ambos lados de la frontera en el mercado no deja de irritar a los observadores mexicanos, quienes ven cómo éste cae en manos de empresarios no hispanos. Un empresario asiático proyecta construir en los Ángeles una plaza comercial mexicana, “La Plaza México”, a la manera de un Chinatown o de un Little Tokio, para capturar parte del poder de compra de los mexicanos de esta ciudad. Para el alcalde mexicano-americano de Lynwood, irritado frente a la evidencia de la ausencia de mexicanos de ambos lados de la frontera en un nicho en donde el conocimiento de los gustos y la sensibilidad de los consumidores debería constituir una ventaja con respecto a otros empresarios étnicos, los mexicanos privilegian la comodidad, en México porque el mercado se encuentra relativamente controlado a través de prácticas administrativas que desvirtúan el sentido de la competencia, y en Estados Unidos debido a una situación de competencia exacerbada (Quiñones, 2004).

Al lado de esta apreciación, cuyo efecto disuasivo es indiscutible, a los mexicanos les falta algo que para los asiáticos es una ventaja decisiva con respecto a cualquier otro grupo étnico, exceptuando quizás a los judíos. La estructura de la familia de tipo clánico, como ya lo hemos visto, ha sido un *atout* para sus miembros desde el punto de vista de la movilidad geográfica y de asentamiento comercial. Pero no sólo eso: los clanes son también redes mundiales de comunicación por donde, con base en el respeto a la palabra, pasan decisiones de inversión o de intercambio comercial transcontinental. No es sin razón que a los chinos de la diáspora se les conoce como “los judíos de Asia” (Schwarcz, 1998: 191).

Este estado de cosas, construidas sobre la base del trabajo y la iniciativa empresarial, pero especialmente sobre el ahorro como hábito arraigado por tradición, es tan tangible que los asiáticos americanos pasan a los ojos de los bancos y las compañías de servicios financieros como el segmento de población más atractivo de los Estados Unidos (Angell, 2000). Los banqueros tienen los ojos puestos en los mexicanos, pero la actitud hacia el ahorro en sus diferentes modalidades es más bien decepcionante. Según el *Dallas Morning News*, 50% de los mexicanos, sin distinción de generación, no tienen cuenta bancaria de cheques o ahorro, y 82% no paga ningún préstamo (los préstamos son inversiones, por mínimos que éstos sean favorecen la disciplina en el manejo de los ingresos). Solamente 10% de ellos invierten en la bolsa de valores, en bonos, en fondos de retiro, o sobre el mercado del dinero (Mitchell, 1996).

Nada sorprendente que en materia de capitales y empresas los chinos sobrepasen a los mexicanos con un amplio margen. De manera general, los latinos son tres veces más numerosos que los asiáticos (9% contra 2.9%), y sin embargo, en el mundo de los negocios éstos últimos poseen capitales en volumen más importantes que los latinos (Bureau of the Census, 1992: 528-529). De la misma manera, en términos de propiedad de empresas, ciertas estadísticas revelaban en 1987 un contraste parecido en el ámbito nacional: 10.4% contra 3.9% (Light, 2000: 33). Y *at last, but not at least*: en Los Ángeles, según datos de 1990, los chinos creaban sus propios empleos en una proporción de tres a uno con relación a los mexicanos -17.2 % contra 6.5% (Light, 2000: 22).

## Conclusiones

Por lo que hemos visto, nos podemos dar cuenta de cuán diferente es la cultura china de la de los mexicanos. Sin embargo, ello no nos permite imputarle a la cultura las diferencias de comportamiento que hemos descrito en este trabajo. Porque el problema de la variabilidad de los comportamientos no radica en las diferencias de cultura, sino en las diferencias de contextos. Las culturas, rostro general de los pueblos, cambian cuando cambian los contextos en los que los individuos actúan. Pero como los contextos son creaciones de los individuos, son el resultado interactivo de ese doble plano sobre el cual actúa la racionalidad, el de la realidad y el de la sensibilidad. Entonces es a los individuos a los que tenemos que contextualizar para comprender en qué medida sus comportamientos, actitudes y valores favorecen o frenan su desarrollo económico o su ascenso social. Es ésta la razón por la que nos hemos preguntado por qué cierta pasividad aquí con respecto a la creación de riqueza, y por qué un cierto dinamismo allá. Como se podrá ver, hemos cuestionado a la élite llamada erróneamente "hispana" por varias razones. La primera se desprende de sus mismas posibilidades capitalistas para aprovechar las oportunidades comerciales que presentaba el desarrollo económico vertiginoso experimentado por la región durante la segunda mitad del siglo XIX. Pero como la presencia de un solo parámetro –el capital– no es suficiente para motivar la acción económica, nos hemos puesto a auscultar, si puede decirse así, la presencia o no de recursos de otra naturaleza, susceptibles de estimular o desviar la acción de las oportunidades económicas que presentan los contextos.<sup>20</sup> La relación comparativa que hemos establecido entre mexicanos y chinos nos ha permitido distinguir la importancia de los recursos sociales y cognoscitivos en la estructuración de las decisiones y comportamientos económicos. Es de este reconocimiento que hemos podido destacar ciertos contrastes en el ámbito de la propensión al ahorro, el interés por el comercio y la

<sup>20</sup> Aquí hacemos total abstracción de los obstáculos derivados de la discriminación y hostigamiento del que son objeto ambos grupos en los Estados Unidos. La documentación al respecto es prolija.



ganancia de empresa. Hemos visto igualmente, al final de este texto, que sobre estas diferencias de base, los efectos de la diáspora no han hecho más que profundizarlas.

En cuanto a los inmigrantes, habría que hacer la siguiente observación: en este estudio concebimos al inmigrante como un actor típico ideal construido sobre la base de una consideración muy amplia: como actores receptores de valores en un primer tiempo y como actores portadores de los mismos en un segundo tiempo, lo cual significa que consideramos en el análisis el origen de los valores y sus mecanismos de difusión social tanto en el país de origen como en el país receptor, en este caso los Estados Unidos. Se trata de procesos plausibles de difusión de valores desde el punto de vista de la metodología individualista. Weber demuestra el carácter difuso de ciertos valores surgidos de los círculos calvinistas y confucionistas en *La ética protestante y el espíritu capitalista* y en *Confucianismo y Taoísmo* respectivamente, en forma particular los que se expresan a través del ahorro, la educación y el trabajo.

Ahora bien, estos procesos de difusión son evidentemente conducidos por individuos para quienes lo que hacen tiene sentido, como lo sostiene Weber. En otras palabras, si bien el individualismo metodológico rechaza por una parte la concepción positivista de la causalidad y la explicación sociológica, por la otra también rechaza los solipsismos y los subjetivismos por vía de consecuencia. En todo caso, conviene hablar más de racionalidad que de subjetividad, y ésta se considera en este escrito como cuando explicamos por qué funcionarios y jefes de la parentela defienden el culto de los antepasados. Este ejemplo es sumamente importante, no sólo porque en él podemos ver a un individuo que decide y acepta un estado de cosas, sino también porque de él se desprende una cascada de efectos que podríamos considerar como afortunados desde el punto de vista de las ventajas que ofrece a los individuos. Entre otros efectos podemos citar la jerarquización rigurosa de las relaciones familiares y su instrumentación dentro de la empresa familiar, la creación de asociaciones de ayuda, la cohesión comunitaria, etcétera.

Weber define este estado de cosas como la paradoja de la voluntad del hombre y su destino (Weber, 2000: 324), significando con ello que

las acciones colectivas generan consecuencias a veces no esperadas, y que éstas pueden ser de carácter afortunado o desafortunado. En el caso de los mexicanos, considérese la propensión al gasto alentada por la religiosidad de los antiguos mexicanos y reconducida a través del sincretismo religioso que nace del choque de dos civilizaciones.

Tenemos que reconocer que no todas las proposiciones que establecemos en este trabajo se fundamentan en demostraciones igualmente desarrolladas. Invitamos al lector a considerarlas como el resultado parcial de demostraciones originalmente desarrolladas en el marco de una tesis de doctorado dirigido por Mohamed Cherkaoui, quien en coautoría con Raymond Boudon ha escrito numerosos escritos, todos ellos orientados a enriquecer teóricamente el Modelo de la Racionalidad General. Se trata de demostraciones que, por su extensión y dificultad para resumir, hemos tenido que presentar de manera parcial. Boudon mismo advierte del carácter inevitablemente extenso de las explicaciones de tipo IM, que por lo general parten de proposiciones seguidas de demostraciones apoyadas en “experiencias mentales” (Boudon, 1998: 209). Por experiencias mentales entendamos el proceso cognoscitivo experimental a través del cual el observador le atribuye una cierta lógica al observado o explica el comportamiento de los individuos. Dicho esto, el lector podrá observar fácilmente que este objetivo es logrado sólo en unos casos, e incluso de manera resumida. En el caso de las proposiciones que no van seguidas de las demostraciones apoyadas en experiencias mentales, éstas traducen, de una cierta manera, regularidades empíricas establecidas a partir de la observación de hechos documentados en varias y a veces numerosas fuentes. Véase por ejemplo la lógica que le imputamos al peón acasillado de la hacienda: su actitud con respecto a la deuda y su situación de dependencia total con respecto al empleador hacendado.

La proposición según la cual la familia china es menos solidaria que la mexicana, por ejemplo, es tanto más significativa sociológicamente hablando que la documentación relativa a la comunidad china del periodo de la gran secesión iniciada en 1929, pues da fe de una comunidad que, aunque impedida de solicitar ayuda al Estado –y esto por razones de tipo tanto axiológico como instrumental que no vamos a explicar aquí–, es eficaz en cuanto a su capacidad para atender a sus

indigentes. Es posible que estos contrastes, documentados por Camarillo con apoyo en datos oficiales de esa época –anotados en el cuerpo de este texto–, se expresen parcialmente en nuestros tiempos, como lo indican algunos datos en los que es posible ver con claridad que la proporción de pobres asistidos por el *welfare* es significativamente más importante para los hispanos (83%) que para los asiáticos (67%) (Bureau of the Census, 1998).

Pese a estas limitaciones –nos referimos a las proposiciones que no despegan del nivel descriptivo, o incluso a aquellas que son insuficientes desde este punto de vista por las razones antes descritas–, invitamos al lector a considerar este trabajo como uno elaborado con base en el principio de los tipos ideales: como conjunto tanto de hechos empíricos como de hechos de conciencia, convocados los primeros para describir o indicarnos la existencia de un comportamiento, y los segundos para explicarnos racionalmente el porqué de la suscripción; y finalmente, lo instamos a considerar el todo en términos de la hipótesis según la cual estos contrastes participan en la formación de las diferencias socioeconómicas que separan a las dos comunidades en los Estados Unidos.

Sabemos que el grueso de la población protestante entre los mexicanos de los Estados Unidos crece de manera significativa, como ya lo hemos anotado en otra parte (Arriaga, 1997), y que su crecimiento no sólo se alimenta de las conversiones que se registran en Estados Unidos, sino también a través de la inmigración, es decir, por parte de mexicanos originarios de lugares en donde el protestantismo se ha implantado solidamente. Sin embargo, en términos de análisis socio-histórico, está claro que el fenómeno es relativamente nuevo y marginal. Ahora que si éstos –los protestantes– se llegaran a perfilar claramente como portadores de valores en ruptura con las posiciones tradicionales, habría todavía que esperar a que se transubjetivizen los cambios valorativos con suficiente fuerza como para provocar un cambio socioeconómico significativo dentro de la comunidad mexicana de los Estados Unidos, y a partir de allí, buscar establecer una relación de causa a efecto en el sentido de la noción weberiana de *causalidad adecuada*. En los términos en los que planteamos las cosas, podemos decir que ni lo uno ni lo otro ha ocurrido. De la moral católica podede-

mos decir, en cambio, que ésta sí se ha transubjetivizado entre el pueblo de México, y que ha sido portada por los inmigrantes mexicanos a los Estados Unidos.

Habrá que insistir para que este último punto se considere como un proceso sociohistórico y ello justifique el objetivo de esta investigación, así como la aplicación del individualismo metodológico cuya fecundidad ha quedado demostrado en la sociología religiosa de Max Weber.

Habría que precisar también que el parentesco epistemológico que hemos establecido en este estudio entre Weber y Raymond Boudon no es fortuito ni corresponde a ningún afán de eclecticismo. Como todos los autores que encabezan corrientes de pensamiento sociológico, Boudon es sin duda el autor contemporáneo que más se inspira de Max Weber. La relación de continuidad entre uno y otro es tanto más perceptible que la teoría de racionalidad de este último y la teoría de la racionalidad “abierta” de aquél parten de un mismo fondo epistemológico, comparten en otras palabras la misma concepción del individuo y la explicación sociológica. No estamos tratando, pues, con conceptos anclados a epistemologías irreconciliables, sino todo lo contrario. Pretender operar, analíticamente hablando, sólo a partir de Weber y viceversa, sería como obstinarse en marchar fatuamente en un solo pie.

## Bibliografía

- Acuña, Rodolfo (1976), *América Ocupada. Los Chicanos y su lucha de liberación*, México, Era, Colección El hombre y su tiempo.
- Almaguer, Richard (1990), *Ethnic Identity: The transformation of White America*, Yale University Press.
- Angell, Brian (2000), “Ethnic Population too big to ignore”, en Thompson Financial Media, disponible en [census.gov/prod/3/98pubs/p23-194.pdf](http://census.gov/prod/3/98pubs/p23-194.pdf).
- Arriaga, Rafael (1997), “De la ética católica a la ética de la pobreza: Hacia una tesis en torno a las ideas y creencias religiosas como factor de rezago social entre los mexicanos de los Estados Unidos”, *Estudios Fronterizos*, enero-julio.

- Arrollo, Leobardo, Nelson Cisneros y Juan Gómez-Quiñones (1978), "Preludio al futuro: pasado y presente del trabajador mexicano al norte del río Bravo, 1600-1975", *Orígenes del movimiento obrero chicano*, México, Era, Serie Popular.
- Bennassar, Bartolomé (1979), *The Spanish character: attitudes and mentalities from the sixteenth to the nineteenth century*, traducido de *El hombre español*, Berkeley, University of California Press.
- Blauner, Robert (1972), *Racial oppression in America*, Nueva York, Harper and Row.
- Boudon, Raymond (1998), *Etudes sur les sociologues classiques*, París, Quadrige, Presse Universitaire de France.
- (2003a), *Raisons, Bonnes raisons*, París, Presses Universitaires de France.
- (2003b), *Ya-t-il encore une sociologie?*, París, Editions Odile Jacob.
- Bureau of Census, U.S. (1992), *Statistical abstract of the United States*, Washington, D.C., Department of Commerce, Government Printing Office.
- (1998), *Poverty and Welfare Receipts by Race and Ethnicity. Population Reference Bureau analysis of the March. Current Population Survey*, Washington, D.C., Department of Commerce, Government Printing Office.
- Camarillo, Albert (1979), *Chicanos in a Changing Society. From Mexican pueblos to American barrios in Santa Barbara and Southern California, 1848-1930*, Massachusetts, Harvard University Press.
- Chan, Suchen (1986), *This bittersweet soil: the Chinese in California Agriculture, 1860-1910*, Berkeley, University of California Press.
- Cherkaoui, Mohamed (2000), "La stratégie des mécanismes générateurs comme logique de l'explication", en *L'acteur et ses raisons. Melanges en l'honneur de Raymond Boudon*, J. Baechler, F. Chazel y R. Kamrane (comps.), París, Presse Universitaire de France.
- Cohen, S. Stephen (1998), "Le commerce mondial: otage de la Chine?", *Le Monde Diplomatique*, enero, París.
- Daniels, Roger (1988), *Asian America: Chinese and Japanese in the United States since 1850*, Seattle, University of Washington Press.

- Domínguez, Miguel (1996), "Memorial sobre los obrajes en Queretaro", en Brading, *El ocaso novohispano. Testimonios documentales*, México.
- Durán, Diego (Fray) (1984), *Historia de las Indias de Nueva España*, México, Porrúa.
- Fei, Johen Ch. y Liut's'ui-jung (1982), "The Growth and decline of chinese family clans", *The Journal of Interdisciplinary History*, vol. 12, marzo, pp. 375-408.
- Freedman, Maurice (1966), *Chinese lineage and society: Fukien and Kwangtung*, Nueva York, The Athlone Press.
- Grebler, Leo, Joan Moore y Ralph Guzmán (1970), *The mexican-american people. The nation's second largest minority*, Nueva York, The Free Press.
- Griffin, K. Albert (1991), *Religious proverbs, over 1600 adages from 18 faiths Worldwide*, Londres, Mac Farland and Company, Inc.
- Guzmán, Ralph (1979), "La repatriación forzosa como solución política concluyente al problema de la inmigración ilegal", *Indocumentados: Mitos y realidades*, pp. 137-165, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales.
- Hsiang, Shui Chen (1992), *Chinatown no more*, Nueva York, Cornell University Press.
- Hsiao, Hsin-Huang Michael (1988), "An East Asian Development Model: emprirical explorations", en Peter Berger y Hsin-Huang Michel Hsiao (comps.), *In Search of an East Asian Development Model*, Nueva Jersey, New Brunswick.
- Hung-Chao Tai (1989), "An oriental alternative?", *Confucianism and Economic development: An oriental alternative?*, Washington, D.C., The Washington Institute Press.
- Inglehart R., M. Basañez y A. Moreno (1998), *Human Values and Beliefs: A Cross-Cultural Sourcebook*, Michigan, Ann Harbor, The University of Michigan Press.
- Katz, Friedrich (1976), *La servidumbre agraria en México de la época porfiriana*, México, Secretaría de Educación Pública.
- Kitano, H.L. y Roger Daniels (1995), *Asian Americans emerging minorities*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

- Kohut, Andrew y Roberto Suro, "Non consensus on immigration problem or proposed fixes. America's immigration quandary", documento publicado por The Pew Research Center for the People and the Press y el Pew Hispanic Center, disponible en <http://pewhispanic.org/files/reports/63.pdf>
- Leboucq, P. (1880), *Lettres du Père Leboucq*, París, Associations de la Chine, F. Wattelier y Cie. Libraires-éditeurs.
- Lee, Rose Hum (1960), *The Chinese in the United States of America*, Hong Kong-Oxford, Hong Kong University Press, Oxford University Press.
- Lewis, Oscar (1961 [1959]), *Antropología de la pobreza. Cinco familias*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1980 [1961]), *Los Hijos de Sánchez. Autobiografía de una familia mexicana*, México, Joaquín Mortiz.
- L'Hote, Bernard (1988), *Une affaire de sentiments: l'argent*, París, Hommes et Groupes Editeurs.
- Light, Ivan y Charles Wong (1972), *Protest or work. Dilemmas of the tourist industry in American Chinatown*, Los Ángeles, Universidad de California.
- (1973), *Ethnic enterprise in America, business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*, Berkeley, University of California Press.
- y Steven Gold (2000), *Ethnic Economies*, San Diego, Academic Press.
- Lin, Jan (1998), *Reconstructing Chinatown. Ethnic Enclave, Global Change*, Minnesota, University of Minnesota Press.
- Lindley, B. Richard (1987), *Las haciendas y el desarrollo económico. Guadalajara, México, en la época de la Independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Maciel, David (1981), *Al norte del Río Bravo (pasado inmediato) (1930-1981)*, México, Siglo XXI.
- Mitchell, Jim (1996), "Tailoring services to win hispanic accounts", *The Dallas Morning News Knight-Ridder / Tribune Business News*.
- Moreno Toscano, Alejandra (1976), "El siglo de la conquista", en *Historia General de México*, El Colegio de México.

- Ojeda, Olga, (2006), "Familia de mexicanos consolida supermercados en Estados Unidos", *El Financiero*, 30 de julio, México.
- Peyrefitte, Alain (1995), *La société de confiance*, París, Editions Odile Jacob.
- Paz, Octavio (1959), *El laberinto de la soledad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Plopper, Clifford (1969), *Chinese religion seen through the proverb*, Nueva York, Paragon Books.
- Pitt, Leonard (1966), *The decline of the Californios: A social history of the Spanish-speaking Californios, 1846-1890*, Berkeley, University of California Press.
- Peo, Yu (1936), *Association de Credit Mutuel Rural et Associations Similaires en Chine (Ts'ing Houei)*, París, Les Editions Domat-Montchrestien.
- Pulido, Alberto (1989), *Race relations within American Catholic church: an historical and sociological analisis of Mexican American Catholics*, tesis de doctorado, University of Notre Dame.
- Quiñónez, Sam (2004), "Un coreano replica en Los Ángeles un pueblo mexicano. Cuando el boom latino lo aprovechan otros", *Expansión*, septiembre, núm. 898.
- Rhoads, Edward (1978), "The Chinese in Texas", *Southeastern Historical Quarterl*, The Texas State Historical Association, vol. LXXXI.
- Rendón, Ricardo (1989), "Las relaciones laborales en las haciendas pulqueras desde la perspectiva del modelo de la economía moral", en Joaquín Leal y otros, *Origen y evolución de la hacienda en México: siglos XVI al XX*. Memorias del simposio realizado del 27 al 30 de septiembre de 1989.
- Sandoval, Manuel Antonio (1996), "Reflexiones sobre la naturaleza y carácter de los indios", en David Branding, *El ocaso novohispano: testimonios documentales*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Schwarcz, Bridge (1998), *Across broken time. Chinese and Jewish cultural memory*, New Haven, University Press.
- Simon, Eugène (1992 [1885]), *La Cité Chinoise*, París, Kimé.
- Simmel, Georg (1987), *Philosophie de l'argent*, París, Presse Universitaire de France.
- Smith, H. Arthur (1930), *La vie des paysans chinois*, París, Payot.



- Sowell, Thomás (1983), *L'Amérique Des Ethnies, L'Ausanne, Cheminements L'Abe D'Homme*.
- The Economist Magazine* (1998), "The Vise of thrift", marzo.
- Weber, Max (1967), *L'étiqúe protestante et l'esprit du capitalisme*, París, Plon.
- (2000), *Confucionisme et taoisme*, París, Gallimard.
- Yang, Lien-Sheng (1952), *Money and Credit in China: a Short History*, Cambridge, Harvard University Press.
- Wang Liu, Hui-Chen (1959), *The traditional Chinese clan rules*, Nueva York, J.J. Augustin Inc.
- Wong, P. Bernard (1982), *Chinatown. Economic adaptation and ethnic identity of the Chinese*, Forth Worth, Holt, Rinehart and Winston, Inc.