

Derechos reservados de El Colegio de Sonora, ISSN 1870-3925

Acerca de la influencia de las creencias religiosas en los procesos de estratificación social en Estados Unidos, desde una perspectiva de método y teoría aplicados

Rafael Arriaga Martínez*

Resumen: en este artículo se aborda la experiencia socioeconómica de los mexicanos y los chinos de Estados Unidos, desde una perspectiva en la que los problemas de método, teoría y aplicación constituyen la mayor preocupación. Se destaca la utilidad heurística del individualismo metodológico y la teoría general de la racionalidad, para explicar los resultados de esta experiencia en términos de estratificación social. Se aclaran las dificultades de aplicación teórica, derivadas del corolario weberiano, en el que descansa el a priori hipotético planteado aquí, que considera las ideas y las creencias religiosas como elementos susceptibles de inhibir o estimular los procesos de estratificación social. Se demuestra la pertinencia de dicho a priori hipotético, aun cuando la realidad social en materia de estratificación social –favorable a los católicos de ascendencia europea y a los chino-estadounidenses– pueda ser materia para cuestionar la tesis de Weber con respecto al catolicismo y el confucianismo.

* Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Boulevard Benito Juárez s/n. Edificio de posgrado, tercer piso. Mexicali, Baja California, México. Teléfono (686) 566 29 85. Correo electrónico: rariaga@uabc.edu.mx

Palabras clave: chinos, mexicanos, estratificación social, religión, cultura, actitudes.

Abstract: in this article, we deal with the socioeconomic experience of people of Mexican and Chinese origin living in the us, from a research perspective where issues of method, theory and application are of main concern. We highlight the heuristic utility of methodological individualism and the general theory of rationality to explain the results of this experience in terms of social stratification. We also explain the difficulties of theoretical application, derived from the Weberian corollary on which our hypothetical a priori rests, which considers the influence of religious beliefs and ideas as cultural elements capable of inhibiting or stimulating the process of social stratification. We demonstrate the pertinence of our hypothesis, even when the reality of a social stratification favorable to Catholics of European descent and Chinese-Americans might challenge the Weberian position regarding Catholicism and Confucianism.

Key words: Chinese, Mexicans, social stratification, religion, culture, attitude.

Introducción

Aquí se aborda la experiencia socioeconómica de los mexicanos y los chinos de Estados Unidos, desde una perspectiva en la que los problemas de método, teoría y aplicación constituyen la mayor preocupación. La materia de discusión se desprende más bien de la adecuación de los principios de método y teoría propios del individualismo metodológico (IM) y la teoría general de la racionalidad (TGR) a los procesos de estratificación social, animados por los dos grupos citados.

Al margen del objetivo planteado, se debe decir que la materia sobre la que recaen los problemas de adecuación metodológica se

desprende de una tesis,¹ orientada a contribuir a la comprensión y la explicación de los procesos de estratificación social, basada ampliamente en el postulado general de la influencia de las ideas y las creencias religiosas en la conducta económica de los individuos, en este caso de los grupos étnicos mexicanos y chinos. Se trata de evaluar la influencia de algunos elementos de la cultura, en específico la religiosa, en la formación de ciertas conductas económicas y contextos capaces de dinamizar o frenar los movimientos de los grupos en la escala social. La idea se inspira en la obra sociológica de Max Weber y en su tesis respecto al impacto de las ideas y creencias religiosas en la estructuración de los comportamientos económicos (1967 y 2000); los que aquí se analizan son los relacionados con: a) el dinero y sus vertientes, como gasto, ahorro, crédito, inversión, iniciativa empresarial, percepción de la riqueza y percepción de la pobreza; b) el trabajo y c) la educación y su orientación profesional.

Además de los mexicanos y de los chinos, el enfoque comparativo² tomó como referencia la experiencia tanto de la relación entre los católicos americanos y los mexicanos como de la laboral entre los hacendados y los peones. Se menciona el caso de los rancheros de California, en el contexto anterior y posterior a su anexión. Aunque en menor medida, también se consideraron las experiencias de los puritanos de la colonización y la “opinión pública”, definida como el cuerpo social receptor de actitudes y comportamientos fundamentados en valores derivados de la racionalidad puritana. Todo ello presupone que las experiencias tienen su propia historia y que repercuten de alguna manera en los procesos de estratificación social. De allí la pertinencia de los testimonios de eventos de otras épocas, como se puede apreciar en el año de las citas y el cuerpo de la bibliografía.

¹ La tesis se desarrolló en el marco del programa doctoral en ciencias sociales de la Universidad de Sorbonne-París-IV y el Grouped'Etudes des Méthodesd'Analyse Sociologique (unidad de investigación asociada a la Universidad de París-IV -Sorbonne y el Centre Nationale de Recherche Cientifique).

² La perspectiva comparativa aplicada en este estudio se inspiró en el método comparativo recomendado insistentemente por Raymond Boudon, principal promotor de la metodología individualista utilizada por Max Weber, Georg Simmel y Alexis de Tocqueville en sus respectivos tiempos (Boudon 1998).

Para atender de la manera más holgada posible el objetivo, se tuvo que racionalizar el espacio, y hacer una presentación sumamente sacrificada de la parte empírica relacionada con los comportamientos, las actitudes, los valores, las normas, las creencias, las circunstancias sociohistóricas que las enmarcan y de todos los elementos de conocimiento que puedan darle contenido a un tipo ideal o racionalidad típico ideal. La idea es ofrecer una visión global del trabajo emprendido en el marco de esta tesis.

Si bien es cierto que para construir un tipo ideal se tienen que contextualizar los comportamientos, la parte fundamental de análisis del tipo del IM absorbe la explicación de ellos con base en una causa: las razones por las que los individuos actúan de determinada forma, que se describen a través de un procedimiento metodológico que Simmel y Weber definen como experiencias mentales. Y es en ellas en las que el IM pone énfasis, que son extensas y laboriosas como para pretender desarrollarlas en un espacio tan corto como el del presente artículo. Al lector se le informa el procedimiento metodológico para llegar a los resultados presentados en este texto. De allí el carácter esquematizado de las explicaciones y las numerosas notas al margen, para incluir referencias donde se profundiza sobre el tema.

Por lo general se señalan los parámetros contextuales –sociales y cognoscitivos– que pudieron haber afectado hipotéticamente la psique de los actores típico ideales, en el entendido de que la causa de los comportamientos está en la lógica de ellos. De conformidad con el objetivo, aquí se trató de poner en relieve la concepción de la causalidad y la explicación sociológica subyacente al IM y a la TGR.

En cuanto a la razón de asignarle la calidad de grupo étnico a los mexicanos y a los chinos de Estados Unidos, se desprende del lenguaje empleado por la literatura de habla inglesa especializada en el tema de las minorías (*ethnic groups*).

Como se sabe, la nacionalidad siempre ha resultado insuficiente para censar a una población, cuya identidad no se puede definir con base en un solo criterio de pertenencia. No todos son nacidos en México o conservan la nacionalidad mexicana, ni hablan español o comparten apellidos con consonancia castellana. De ahí que se les haya censado como *Spanish surname population*, *Spanish speaking population* y ahora como *Hispanic origin population*, sin olvidar a los subgrupos que

la componen, entre los que se encuentra la población de “origen mexicano” (*Mexican origin*).

De la teoría de la racionalidad de Max Weber a la teoría general de la racionalidad de Raymond Boudon

Los procesos de estratificación social entre los grupos étnicos se han abordado desde perspectivas distintas; destacan las que integran de manera explícita o implícita los postulados fundamentales de la discriminación racial. Esto se puede ver claramente en los trabajos de Light (1972, 1973 y 2000). Un hecho que ningún analista pone en duda es que la discriminación racial haya repercutido en los procesos de integración. Pese a ello, Thomas Sowell (1983) destaca la singularidad de ciertos grupos étnicos que, a pesar de haber sufrido igual o mayor discriminación que otros en el curso de su historia, sorprenden por su rápido ascenso social. Este es el caso de los chinos y otros de ascendencia asiática. Si se considera la distribución de los individuos dentro de la escala social, la posición de éstos no sólo es de ventaja con respecto a grupos desfavorecidos, como los mexicanos, sino incluso con los blancos (Arriaga 1996 y 2008).³ Por el lado de los comportamientos relacionados con el trabajo, el ahorro y la educación, los chinos han participado en la estructuración de los contrastes mencionados, pero no de forma exclusiva. La realidad de los fenómenos es demasiado compleja como para concebirla de manera mono-causal. Aun así, por la profundidad de las diferencias y la consideración del destino de las acciones, es posible suponer que ellos contribuyen a la formación de contextos que han favorecido, pero también inhibido los procesos de estratificación social.

Hasta aquí se ha planteado el problema en términos de comportamientos, de hechos observables que merecen ser explicados a partir de motivos y razones, como lo indica el postulado de la racionalidad, que pregona la necesidad de colocar al individuo en el centro de la preocupación analítica, porque es él quien con su con-

³ Los datos revelados por los censos de 2012 no alteran, por lo menos significativamente, los contrastes socioeconómicos destacados en los estudios de 2008 y 1997.

ducta estructura los fenómenos sociales y también le da sentido a su acción. Por sentido entiéndase lo que define Weber con el vocablo alemán *Sinn* (Weber 1995, 28 y 29). Se trata de una serie de proposiciones de carácter metodológico, que se desprenden de una concepción racionalista de la causalidad; la que considera las razones como la causa de los comportamientos de las actitudes, de las adhesiones a las creencias –populares, religiosas u otras– a las normas y los valores. Para comprender el sentido de los comportamientos y actitudes se tiene que reconstruir la lógica de los actores. Pero, ¿cómo reconstruir la lógica de los individuos cuando la sociología no trata con individuos aislados sino con conglomerados sociales?

Acerca de los actores y la racionalidad típico ideales

La reconstrucción de la lógica de los comportamientos significa, en otras palabras, la construcción de una racionalidad típica ideal imputada a un actor también típico ideal; son los tipos ideales, para expresarlo a la manera de Weber. Es cierto que no es posible atribuirle una misma racionalidad a un grupo social heterogéneo, como el de los mexicanos y los chinos de Estados Unidos. No obstante, se puede reconocer en sus respectivos cuerpos sociales el carácter difuso de muchos de sus elementos, y analizarlos a partir de su origen y las fuerzas históricas, como diría Weber, que han favorecido su difusión fuera del estrato social de origen. Se trata de una dificultad real pero no menos posible de superar, desde que el análisis define ciertas categorías sociales de la población como actores típicos ideales, que son individuos abstractos e indeterminados, a quienes se les atribuyen características dominantes y una imagen idealizada que no tiene nada que ver con lo “ideal”, lo “deseable” o lo “óptimo”, sino más bien con la “simplificación” de aquello que es “reducido a lo esencial” (Boudon 2005, 153-157).

En cuanto a los contextos, categoría de análisis indispensable para la determinación de los actores típicos ideales –y por extensión la comprensión y explicación de los comportamientos–, éstos envuelven a los individuos mencionados en la introducción, y hacen una mención especial de los hacendados o rancheros de los peones

o trabajadores al servicio de aquéllos. Esto es antes y después de la anexión del norte histórico de México por parte de Estados Unidos, lo cual lleva a asociar la figura del peón a la del inmigrante.

No es posible atribuirle una misma racionalidad a un grupo étnico socialmente complejo, pero sí se pueden considerar ciertas categorías sociales, como las citadas antes, a partir de las cuales describir los mecanismos sociales y cognitivos responsables tanto de la adhesión de los individuos a los comportamientos y actitudes, como de su difusión entre otros estratos de la sociedad. Hay que concebir al actor típico ideal como portador de comportamientos, actitudes y valores, pero también considerar las “fuerzas históricas” que han hecho posible su transubjetivización. Por fuerzas históricas entiéndanse los factores económicos, geográficos, históricos, etcétera, que aceleran los procesos de transubjetivización o bien los frenan. Por transubjetivización entiéndase el conocimiento del sentido y la utilidad de los comportamientos, las actitudes y los valores a los que los actores suscriben: condición cognoscitiva indispensable para la trasmisión de los mismos.

Con esta serie de recomendaciones metodológicas se intenta comprender y explicar, las causas del desplazamiento social de los rancheros de California y con ello la pérdida del control político y económico de la región, una vez iniciado el proceso de la colonización por parte de Estados Unidos. Bajo un enfoque comparativo como este, es imposible no desprender de la existencia misma de los enclaves económicos étnicos (véase el de los chinos, en San Francisco, y de los cubanos, en Miami) la idea de una “posibilidad objetiva” anulada, en el caso de los californios. En cuanto a la consideración del otro actor típico ideal —el inmigrante descendiente del peón—⁴, ha permitido comprender y explicar, por lo menos en forma parcial, la posibilidad disminuida de una integración a la sociedad estadounidense. Se trata, en todo caso, de una experiencia contrastada con respecto a la de los chinos y los católicos de ascendencia europea (Arriaga 2009).

Como se podrá ver, los tipos ideales permiten por una parte “domesticar”, analíticamente hablando, los contextos en sus expresiones de simplicidad más mínimas y por otra operar, como en el caso

⁴ Es una asociación discutida ampliamente en el último apartado de este texto.

de los chinos, con una comunidad homogénea o casi homogénea, desde el punto de vista cultural.

Aquí interesa comprender en qué medida la actitud de los individuos con respecto a los aspectos antes citados ha influido en la manera cómo estos grupos étnicos se encuentran hoy en día estratificados socialmente. Una vez especificada la estrategia de investigación, se prueba que: a) las diferencias de actitud observadas en ambos grupos con respecto al trabajo, el ahorro entre otros, son suficientemente agudas como para postular la plausibilidad de haber actuado desde un 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 comprenderse y explicarse como el resultado de motivos susceptibles de traducirse en razones. “Llamamos motivo, dice Weber (1995, 38) al conjunto significativo que parece constituir a los ojos del agente o del observador la razón significativa de un comportamiento”. La cita, no sólo recuerda una vez más el lugar y la importancia de la noción de sentido en la comprensión de los comportamientos, sino que también le da todo su significado a la teoría general de la racionalidad.

Por tanto, la tarea es reconstruir la lógica de los actores sociales, lo cual significa destacar los motivos, las razones y la racionalidad subyacente a la acción social. Pero, como la lógica de los actores se estructura sobre la base de una actividad psíquica, reactiva a los cambios cualitativos registrados en los contextos, al final es la puesta en relación comparativa de la acción colectiva con los contextos la que permite reconstruir la lógica de las categorías sociales mencionadas, conceptualizadas ahora en actores típicos ideales. De esta manera se define la racionalidad y los dos planos sobre los que opera: el de la realidad (contexto) y el de la sensibilidad (reacción psíquica). Pero, como la realidad es sumamente compleja, como para explicar en su integralidad los comportamientos a partir de una sola fuente de sensibilidad, en los hechos se tiene que proceder a partir de un a priori explicativo, que en el lenguaje de Kant corresponde a lo que Weber califica de “apego a valores”.

La elección de un a priori explicativo permite, por una parte, explorar la posibilidad de comprender y explicar los comportamientos económicos a partir de una sola fuente de inspiración motivacional

y, por la otra, invita a considerar los resultados de la investigación a la luz de su utilidad heurística y no en términos de conocimiento verdadero o falso.

Es con esta concepción de la causalidad y la explicación sociológica que se aborda el estudio de las actitudes y los comportamientos ya citados, tratando siempre de reconocer en ellos los efectos de la influencia religiosa y su posible impacto –inhibidor o desinhibidor– en los movimientos de ascenso social.

Ahorro, trabajo y educación: algunos elementos comparativos de carácter descriptivo y explicativo

Son numerosas las fuentes que describen a los chinos como “trabajadores incansables”, “demasiado sobrios” (Eugène 1992, 127 y 131, 84-91) ahorradores avisados (Peo 1936, 20) y dotados de un empeño “ciego” y “casi ilimitado” por el conocimiento, que toca el extremo de la “veneración” y la “idolatría”, como si fuera el resultado de fuerzas “sobrenaturales” (Smith 1930, 136). Todas estas cualidades les han permitido ganarse en Estados Unidos el calificativo de “trabajadores industrioses, dóciles y sobrios” (Rhoads 1977, 4; Daniels 1988, 19), “serios, constantes y muy capaces para el trabajo duro” (Daniels 1988, 48). Se les describe también por su capacidad asombrosa para realizar ahorros en condiciones materiales de vida humanamente difíciles (Sowell 1983, 133).

En cuanto a la actitud con respecto a la educación, los censos de Estados Unidos revelan datos significativos: los chinos, con cuatro años y más de preparatoria, eran dos veces más numerosos que los blancos y tres que los hispanos (40 por ciento contra 20 y 10 respectivamente) (U. S. Census Bureau 2010). En matemáticas y ciencias, “nada parece quebrantar la supremacía de los alumnos asiáticos”, diría la cuarta encuesta TIMSS (*Trends in International Maths and Sciences Study*) (Perucca 2008).

El prestigio de los mexicanos en lo referente al trabajo duro era considerable en el sudoeste de EE UU (Acuña 1976, 181) y de una cierta forma lo sigue siendo, si se considera una encuesta reciente en donde 80 por ciento del público estadounidense reconoce la

disposición de estos inmigrantes a trabajar “muy duro” (Kohut y Suro 2006). Pero las grandes diferencias entre ambos grupos están en el ahorro y la educación, aspectos en que los contrastes son muy agudos.

En el caso de los chinos, se han podido observar parámetros contextuales susceptibles de haber influido en el comportamiento, como lo indican ciertas exigencias éticas de tipo religioso o sabiduría filosófica, como las que emanan de la literatura confuciana. Y, lejos de constituir una pura referencia literaria, estas prescripciones eran enseñadas y transmitidas de una generación a otra, a través de las genealogías de los clanes, que no eran otra cosa que documentos litúrgicos en donde los antepasados, siempre inspirados en las recomendaciones confucianas (Wang Liu 1959) y el respeto a la tradición, dictaban las normas que deberían regir la conducta de los miembros del clan. El ahorro como virtud, por ejemplo, era propio de quien sabía apreciar el valor de un grano de arroz y el agua con la que se lavaban las hojas de té (Plopper 1969, 232). Los jefes del clan no sólo lo repetían incansablemente, de una generación a la otra, sino que además reprimían, a través de amonestaciones y castigos, a quienes se desviaran de las prescripciones señaladas en dichos documentos. Se trata de una constante que se mantiene en el tiempo, pese al paso de los siglos.⁵

Por tradición, los chinos han percibido a la educación, asociada de una manera estrecha a las enseñanzas de Confucio y Mencius, como una tarea que oscila entre lo “sagrado” (Smith 1930, 68) y lo “mágico” (Weber 2000, 197). La creencia en la piedad filial es tan fuerte, que ciertos analistas no descartan la posibilidad de que su significado –la deuda con respecto a los padres y los antepasados– sea uno de los motivos más poderosos del éxito escolar de los asiáticos en Estados Unidos (Times 1983, 36). En este sentido, se pueden tomar en cuenta los resultados de una encuesta de inspiración psicológica, realizada en el barrio chino de San Francisco, en

⁵ El clan como institución fuerte, sobre todo en el sur de China (de donde proviene la mayoría de los chinos que emigran a Estados Unidos) durante más o menos diez siglos, sobrevivió a la revolución democrática de 1911, pero no a la de 1949 (Wang Liu 1959, 6). En EE UU, los inmigrantes reconstruyeron los clanes con apego a una racionalidad más utilitaria que axiológica (reconocieron los lazos de parentesco no siempre con base en el reconocimiento de un antepasado en común).

la que queda demostrada la importancia del éxito escolar para los miembros de esta comunidad: un valor fundamental que se sustenta en la obediencia a los padres, el respeto a los mayores y, de una manera general, hacia las autoridades (Sue y Nathaniel 1973, 112).

Lo que se podría decir de la moral religiosa católica respecto al “trabajo duro” es que lo valora como una acción sustentada en el sacrificio personal, lo cual es grato a Dios. Se trata de una actitud estoica que, por afinidad electiva con la concepción fatalista de la vida de los antiguos mexicanos, se trasmite de generación en generación y de manera difusa entre los estratos que dependen de una actividad económica sustentada en la fuerza física. La proposición podrá hacer pestañear a algunos, pero lo menos que se puede decir es que se ha explorado en el marco de la tesis, a costa de un gran esfuerzo.

Ahora, en cuanto al ahorro, por ejemplo, en el gasto se encuentran actitudes claramente asociadas con prescripciones de tipo religioso, muy distantes de las de los chinos, como las que se desprenden de las fiestas de los santos patronos, organizadas en los pueblos de México y en las comunidades de mexicanos de Estados Unidos. En estos contextos, Diego Durán (1984) documentó la prodigalidad de los primeros mexicanos convertidos al catolicismo en el siglo XVI. Los católicos americanos también tomaron nota —en el mismo sentido— de los mexicanos del sudoeste de EE UU tres siglos más tarde (Pulido 1989, 34 y 35) y, por último, Octavio Paz (1959, 42 y 43) también llamó la atención respecto al expendio excesivo de los pueblos, incluso muy pobres, en las fiestas cívicas y religiosas.

Todavía hoy es posible ilustrar este contraste, gracias a la encuesta mundial de valores realizada por Inglehart et al. (1988, 274 y 232), donde se puede ver la importancia que le atribuyen los chinos y los mexicanos a la educación y al ahorro. En efecto, la encuesta coloca a China en el primer lugar en cuestión de interés por la educación y en el quinto en materia de ahorro, muy por delante de México (en el sitio 9 y 23 respectivamente).

Hay actitudes y comportamientos fáciles de comprender, por su conexión con prescripciones religiosas, como también otros sin huella visible. No obstante, existe la posibilidad que aun así éstos se puedan explicar a la luz de una racionalidad desprendida parcialmente de sus respectivas religiones. Como ejemplo está la frugali-

dad de los chinos. Como virtud, pudo haber sido enseñada por los oficiales del clan, a través de los siglos, y llegar un momento en el que su origen —la doctrina confuciana— haya quedado en el olvido y ajena, en consecuencia, a la conciencia de los individuos observados. De allí la recomendación de analizar los comportamientos teniendo en mente que las normas y los valores asociados no caen del cielo, que se tiene que explicar cómo se forman, se consolidan y se mantienen a través del tiempo (Boudon y Bourricaud 1982, 663).

Es por ello que en este trabajo se interrogó tanto al individuo de hoy como al que llegó a Estados Unidos en el curso de los siglos XIX y XX. Se consideraron los antecedentes de los dos grupos étnicos en materia de origen social, étnico, religioso, creencias y, por su puesto, el contexto en el que estas últimas se transubjetivizan.⁶ De esta manera, la pregunta es cómo el clan o los individuos que lo conforman valoran en China los aspectos de la conducta económica que constituye el objeto de interés, y en qué medida el contexto que éstos estructuran en Estados Unidos se explica a la luz de los mismos, porque, como lo observa Boudon, los individuos son portadores de valores (2002, 57). Es, según esta perspectiva, que se encontraron contextos —en ambos extremos del Pacífico— ampliamente parame-treados,⁷ por el clan o la parentela, para expresarlo a la manera de Weber. Al final es esta forma básica de organización familiar y comunitaria la que retiene la atención pero, sobre todo, sus efectos en términos de comportamiento económico, tanto en un contexto como en el otro.

La tarea incitó a revisar incluso parte de la bibliografía (la orientada al estudio de los pueblos de la provincia de Guangdong, de donde son originarios, por lo menos hasta la primera mitad del

⁶ La observación con apego a estos criterios permitió determinar los grados de complejidad en la composición social, étnica y religiosa de los grupos en cuestión y las circunstancias sociales y cognoscitivas que favorecen o complican la transubjetivización de los comportamientos estudiados.

⁷ En el lenguaje de la metodología individualista, se dice que un comportamiento no está determinado, sino parametrado en cuanto a que cada grupo social vive en un contexto caracterizado por diferentes parámetros, cuya evaluación no escapa a los individuos. Con esto se quiere decir que los individuos no son pasivos, no viven sometidos a esos parámetros, que aquí no son concebidos como condicionantes que determinan los comportamientos, las actitudes, las creencias y los valores (Boudon 1998, 128; 2011, 39).

siglo xx, la mayoría de los inmigrantes chinos) que Weber había consultado para la redacción de su *Confucianismo y taoísmo* (2000).

En el caso de los mexicanos, el mismo enfoque – sociohistórico– conduce a buscar en el pasado prehispánico, colonial y, más reciente, los aspectos de cultura, en particular de la religiosa, susceptibles de haber influido en el comportamiento económico objeto del presente estudio. Pero, el problema no es sólo documentar empíricamente que se hayan conservado a través del tiempo los comportamientos que aquí interesan, sino de explicar además por qué se transmiten de una generación a la otra. La respuesta final está en la lógica de los individuos, pero se tienen que caracterizar los contextos y los parámetros a los que los individuos reaccionan racionalmente, para comprender por qué éstos suscriben a los comportamientos. A continuación se incluye una descripción de los contextos y parámetros contextuales, que favorecen la trasmisión de los valores en los que descansan los comportamientos en cuestión: la proporción de pobres en México ha sido, desde el periodo de la conquista, sensiblemente importante, por no decir masiva. Este es quizá el aspecto que más impresiona a Alexandre de Humboldt (1996) durante su estancia en la Nueva España, unos cuantos años antes que iniciara la lucha por la independencia. Todavía hoy se debate en cuanto a que si la proporción de pobres –incluyendo la de los individuos en situación de pobreza extrema– ha dejado de afectar a la mitad de los habitantes de México. En todo caso, es de esta amplia categoría social, que se ha alimentado históricamente la población mexicana que vive en Estados Unidos.

Es cierto que para que un comportamiento o actitud pueda ser sancionado de la misma manera por los individuos, ya sea en un sentido positivo o negativo, es preciso que éstos compartan un mismo contexto y evalúen o racionalicen su entorno social desde una misma posición. Boudon define esta situación como racionalidad de posición. Ahora bien, este proceso puede afectar a un grupo social en situación de segregación o marginalización, como lo ha sido para una buena parte del pueblo mexicano. En todo caso, se trata de una situación que marca de forma duradera la historia de México, aun cuando –la pobreza y la segregación que lo acompañan– haya retrocedido en proporción y crudeza con el tiempo. Una conclusión

semejante se podría obtener de la historia de la población mexicana de Estados Unidos aun cuando, de nuevo, la segregación racial y luego la social hayan sido aquí menos brutales que las experimentadas por los indios y mestizos mexicanos durante el periodo colonial. Pero aún así, la pobreza persiste en proporción importante; las estadísticas oficiales al respecto indican que, desde la década de 1970 y hasta años recientes, su tasa oscila entre 20 y 30 por ciento (Pew Hispanic Center 2012).

La pobreza ocurre en un contexto analítico bien preciso: la segregación. En el caso de los mexicanos, fue racial en sus inicios y después social. Como todos saben, los antiguos mexicanos perdieron sorpresivamente la libertad con la conquista y, con el tiempo, una buena parte de la tierra comunal (Semo 1988, 2). La servidumbre que experimentaron en el marco de la encomienda y luego en el de la hacienda, trazó de hecho una buena parte de la historia de México⁸ e incluso, como se verá más adelante, perjudicó a numerosos mexicanos en los territorios del norte, anexo por Estados Unidos, sobre todo los más pobres y los menos competentes en el conocimiento del medio social y natural y su instrumentación utilitaria, hasta la abolición de la esclavitud (Acuña 1976, 114 y 115).

En Estados Unidos, por cuestión de historia y geografía, la inmigración de mexicanos con estos antecedentes favorecía la formación de pueblos enclavados en las zonas rurales del norte histórico de México.⁹ Se trata de una situación contextualizada de la que es posi-

⁸ De la privación de la libertad, por deudas o por razones de lealtad a los hacendados, México no podrá liberarse totalmente sino hasta después de la Revolución de 1910; hasta los años treinta, si se considera el paternalismo despótico con el que los hacendados lograron retener a los peones, aspecto muy bien traducido, literariamente hablando, por Bruno Traven en su *Rosa blanca*.

⁹ Algunos de éstos conservaron su estructura de pueblo, mientras que otros pasaron a formar parte de zonas conurbadas, como se puede apreciar en el caso de Albuquerque, en Nuevo México (Moore 1994, 13). También están otros pueblos cuyo crecimiento urbano ha hecho de estos “barrios” o ‘colonias mexicanas’ enclavados en el corazón de la gran ciudad (San Diego y Los Ángeles) (Camarillo 1979). Tales colonias han sido siempre identificadas por los inmigrantes como lugar de destino (Moore 1994, 13). De una manera general, de 40 a 41 por ciento de la población mexicana de EE UU vive en un “barrio latino”, es decir, en zonas en donde los latinos representan 50 por ciento y más de la población (Casarella y Gómez 1998, 168 y 169; Pew Research 2012). Algo parecido sucede en los condados fronterizos con México, en donde la proporción de mexicanos y estadounidenses de ascendencia mexicana oscila entre 60 y 90 por ciento con tasas de pobreza que sobrepasan, en algunos casos, 60 por ciento, como en Alton, en el condado de Hidalgo, en Texas (U.S. Census Bureau 2010; 2012).

ble retirar las consecuencias de la encomienda pero, sobre todo, de la hacienda, sistema de producción que marcó la historia de México a lo largo del tiempo, y colocó a los indígenas mexicanos y sus descendientes, tanto indígenas como mestizos, en una situación en la que el trabajo se puede desempeñar arduamente, pero privado de la motivación que sólo experimenta quien trabaja de manera teleológica (en este caso preocupación por la productividad y la rentabilidad y la búsqueda de los mejores medios para lograrlo). Es un individuo ideal típico no sólo privado del sentido de la responsabilidad, sino también de la posibilidad de adquirir un mayor desarrollo de sus capacidades sociocognoscitivas, para profundizar en el conocimiento de cada uno de los factores que intervienen en el proceso de la producción.

Hasta donde se puede ver, no hay nada comparable en la historia social de China. La explotación agrícola era responsabilidad de las familias, que trabajaban en coordinación con el clan (Weber 1991, 51 y 74), que si bien eran propietarias de sus respectivas tierras, no eran consideradas como personas jurídicas ante el fisco; el clan respondía ante el fisco y las familias ante el clan. Si bien es cierto que por una parte el clan, en su afán de nivelar la condición social de sus miembros, distribuía tierras, —comportamiento que Weber (2000) identifica como motivado por el ideal de la igualdad—, también las confiscaba cuando las familias no pagaban sus impuestos. Se trata de un contexto favorable al desarrollo del sentido de la responsabilidad y, a través de ésta, la instrumentalización en los procesos del trabajo de todos los medios técnicos, financieros y personales (recursos sociocognoscitivos) posibles. La presión demográfica sobre la productividad hacía que los campesinos cultivaran hasta el último metro cuadrado de tierra, como lo señala Leboucq (1880, 208 y 209).

Los chinos, descritos por los observadores de la vida rural de finales del siglo XIX y principios del XX, son individuos en lucha permanente por la supervivencia. Leboucq advirtió que pese a la “inteligencia”, la “incansable actividad de los chinos en el cultivo de sus tierras” y “la sobriedad sorprendente” [...] “el suelo disponible resultaba insuficiente para la alimentación y el mantenimiento de la exuberante población existente” (Ibid., 208).

Con tales antecedentes, no sorprenden los contrastes notables de los resultados de la experiencia laboral en Estados Unidos. En

el caso de los mexicanos, los rancheros y los hacendados eran los únicos que, con posibilidades capitalistas, hubiesen podido aprovechar el desarrollo vertiginoso que experimentó el norte histórico de México, una vez anexado a Estados Unidos. La realidad es que desde la segunda mitad del siglo XIX, y mientras que éstos perdían sus posiciones como productores agrícolas, los chinos se ganaban la animosidad de los rancheros estadounidenses y de la opinión pública debido a su presencia, demasiado visible, en las actividades agrícolas (Chan 1986, 82) y otras de empresa familiar (tintorerías, restaurantes, comercialización de hortalizas). Privados de la posibilidad de emigrar a Estados Unidos, como consecuencia de la Chinese Exclusion Act de 1882 y la revolución de Mao más tarde, la inmigración de chinos y asiáticos de una manera general ha cobrado un nuevo brío, y con ello resurge la animosidad en su contra. Pero, no sólo por su visibilidad física, sino porque ahora superan a todos los grupos étnicos o raciales en ingresos y niveles de instrucción (Pew Research 2012).¹⁰

Racionalización de la piedad filial y algunos efectos de contexto

El clan o “tsu” es, sin duda alguna, uno de los aspectos de cultura que más han marcado la historia social de China, en particular la del sur. Según Weber (2000, 244), el clan le debe mucha de su vitalidad al culto a los antepasados pero, sobre todo, a la piedad filial, la virtud número uno de la doctrina confuciana que es en la que descansa el respeto religioso a los padres, los antepasados, la cohesión de la familia y el poder del clan en materia de autonomía administrativa,

¹⁰ La percepción del encumbramiento de estos chinos no sólo afecta a la opinión del público en general sino la de ellos mismos, como lo demuestra la encuesta citada (Pew Research 2012). En efecto, la mayoría de asiáticos (93 por ciento) opina que ellos trabajan muy duro, mientras que 53 por ciento cree eso mismo de los estadounidenses. Y, entre ellos, hay quienes piensan en mucha mayor proporción que los estadounidenses (69 contra 58 por ciento) que trabajando duro se puede salir adelante...y que les va mejor que a todos los otros grupos étnicos y raciales (43 contra 17 por ciento en el caso de los latinos que piensan de igual modo). Algunos observadores temen que surja una nueva era de influencia antiasiática en EE UU (Rodríguez 2012).

frente a un gobierno imperial incapaz de gobernar un país de dimensión continental.

Los chinos que emigraron a Estados Unidos, entre la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, provenían de pueblos dominados, en gran medida, por un solo clan (Fei 1982; Kitano y Daniels 1995, 22). Nada más favorable para el surgimiento de asociaciones de ayuda mutua como son los créditos rotativos, que la existencia de una vida de pueblo conducida por clanes, con una experiencia milenaria en materia de gobierno.¹¹ Aunque, habría que agregar de inmediato que en China los créditos rotativos permitían, en muchos casos, sólo sobrevivir. En Estados Unidos, la economía general, el contexto macroeconómico del cual dependía la del *chinatown* era otro: estable y altamente monetario. Lejos de lo que puede caracterizar a un gueto o una colonia mexicana. Los *chinatowns* son enclaves económicos, dinámicos y organizados (Wong 1982; Zhou 1992), con abundantes oportunidades de empleo; estas son algunas de las características que se han podido observar en muchos de ellos, incluso en algunos ya desaparecidos, como el de El Paso, en Texas (Rhoads 1977). El de Nueva York absorbe casi 70 por ciento de la mano de obra china residente en la ciudad (Zhou 1992 y 2009).¹² Los *chinatowns* son microespacios económicos cuyo dinamismo descansa, por lo menos de manera parcial, en el consumo de sus mismos habitantes, lo que incrementa la circulación de liquidez y las posibilidades de crédito. Es una consecuencia económica afortunada, cuyo origen se desprende de la piedad filial, la virtud fundamental del confucianismo.¹³ La tendencia a hacer negocios entre los

¹¹ Para una idea más amplia de este tipo de actividades entre mexicanos y chinos en EE UU y del poder de coerción de las asociaciones sobre el comportamiento de los chinos, véase Arriaga (2008, 2011).

¹² El desempleo entre los chinos siempre ha sido bajo en relación con otros grupos étnicos. Los censos de 1990 reportaban, por ejemplo, un desempleo de sólo 3 por ciento (*Asian-american Encyclopedia* 1995, 881 y 249) contra 8 para los mexicanos (*Latino Encyclopedia* 1996, 799; U. S. Census Bureau 1992, 382 y 383). La brecha se ha encogido, como lo indican los censos de 2012 (6.8 contra 10 por ciento) (U.S. Census Bureau 2012), como consecuencia de la apertura de China y la reanudación de la inmigración de chinos a EE UU desde entonces.

¹³ Zhou (1992 y 2009) encuentra evidencias de la vigencia de la piedad filial en el orden de importancia con el que los inmigrantes chinos de Nueva York tramitan la inmigración de la familia, en el marco del derecho a la reunificación familiar: 84.3 por ciento de los solicitantes lo hace por los padres, en segundo lugar por las esposas (14.3) y, en tercero, por los hijos (1.2).

miembros de una misma familia es otra de las consecuencias que da lugar a la piedad filial.¹⁴ Se trata de un fenómeno difícil de concebir fuera de la estructura tentacular del clan afianzado en el culto a los antepasados y la memoria de las genealogías, cuya relación remonta los siglos.

La familia mexicana es solidaria, como Lewis lo demuestra a través de sus encuestas antropológicas realizadas tanto en México (1961 y 1980) como en Estados Unidos (Grebler et al. 1970, 355-357 y 368). Pero, es incomparable al lado de la de los chinos de China y los chino-estadounidenses. Fuera del clan, la existencia para los inmigrantes chinos era prácticamente imposible. De allí la participación de individuos prominentes, solidarios con el clan y la comunidad.

Había una disposición parecida en los hacendados y rancheros del sudoeste de Estados Unidos, durante las primeras décadas de la anexión del territorio, pero está lejos de ser comparable.¹⁵ Para empezar, su existencia, como grupo de poder, se extinguió gradualmente en el curso de la segunda mitad del siglo XIX truncando con ello la posibilidad del surgimiento y desarrollo de un enclave económico a la manera de los que han construido los cubanos en Miami, o los chinos en San Francisco, Nueva York y otras ciudades. Las circunstancias en las que éstos pierden su lugar en el negocio de la ganadería se entrelazan con actitudes y comportamientos orientados hacia la ganancia fácil y sin mucha inversión de “conciencia

¹⁴ Sobre este aspecto, véase Wong (1982, 43-53), para el caso de los chinos de EE UU y Hung-Chao (1989, 16) para los de Hong Kong, Singapur y Taiwán. Este último informa que 80 por ciento de las empresas en Taiwán estaban consideradas como pequeñas y medianas, de carácter familiar (p. 20) De acuerdo con una estimación más reciente, la importancia de este tipo de negocios sería menor (60 por ciento) (Yeh y Chung 2007).

¹⁵ En el mundo cerrado de la hacienda, el peón se veía constantemente inclinado a ganarse la consideración del hacendado a través de un recurso: el de la piedad. Ahora bien, la piedad es un sentimiento pero no por ello menos capaz de motivar a los individuos a actuar conforme al precepto religioso de la caridad. De esta menra, considérese la piedad como un sentimiento motivado por razones o un sistema de razones, en este caso las que le dan fundamento al precepto de la caridad. El problema con la caridad es que como ejercicio es tan irregular y caprichoso como lo es la actitud despótica de los hacendados con respecto a los peones. Casualidad o causalidad parcial, el hecho es que los ricos asiáticos ceden 12 por ciento de sus activos financieros a organizaciones caritativas mientras que los ricos latinoamericanos lo hacen en sólo 3. Véase el caso de Europa (5 por ciento) y de EE UU (8) (Oppenheimer 2007); Bill Gates cede 43 por ciento de su fortuna en donaciones, George Soros 26 y Carlos Slim menos de 7 (Forbes 2013).

económica”, como diría Simmel (2009). Esto es, en contraposición a la que exige toda empresa conducida con base en el cálculo de los costos y los beneficios (ganancia capitalista). Se trata de una actitud compatible con un estilo de vida anclado a la idea de una vida de campo tranquila (Frankiel 1988 y 1513), el honor ligado a la familia, la fortuna y el desprecio por el trabajo manual y el comercio¹⁶ (Pitt 1966, 108 y 109). Ahora bien, el comercio se percibía como una actividad no compatible moralmente con la nobleza de espíritu, por su asociación con el dinero y el comercio del dinero. Nada extraño que los rancheros despreciaran el dinero, expresándolo a través del consumo de bienes suntuosos y la prodigalidad y con tanta más desinhibición que la Iglesia, por su parte, por razones que le eran propias, condenaba moralmente el comercio del dinero.¹⁷ Eran condiciones de vida, internas (ideales) y externas (materiales) que les permitían a los rancheros atender la cuestión del honor en sus vidas, el cual brillaba por el tiempo que le podían entregar a la recreación y la fastuosidad de las fiestas, las cuales podían durar días (Reinstedt 1999).

Que entre los californios hubiese algunos que fueran simples colonos, pequeños rancheros, el ideal aristocrático de los hacendados resplandecía sobre sus perspectivas. Ese ideal, o su eco perseguía, según testimonios de la época, hasta a los rancheros empobrecidos (Dana 1840, 91 y 92). Es cierto que una buena parte de las propiedades de los hacendados y los rancheros de los territorios anexados fue adquirida por los estadounidenses, a través de numerosos medios como la compra al litigio y el despojo injusto, como lo observan los historiadores chicanos. Pero es difícil no reconocer que esta actitud ante la vida económica haya acelerado la ruina económica y política de la elite mexicana de los territorios conquistados, que reducida a la condición de trabajador sin tierra perdió toda posi-

¹⁶ Todas estas actitudes no son fortuitas, se fundamentan en valores a los que se les puede encontrar un origen racional. A título de ejemplo, véase en Simmel (2009, 518) las razones por las que la nobleza desprecia el dinero y el comercio –y en Weber 1995) aquéllas por las que busca vivir de sus rentas.

¹⁷ El comercio y la circulación del dinero despersonalizaban las relaciones laborales anulando toda posibilidad de acción, conforme al precepto de la caridad (Weber 1995, 354-357). Para comprender esta actitud de desprecio por el comercio y el dinero, en el caso de los rancheros, véase la argumentación de Simmel (2009, 518).

bilidad de crear su propio enclave económico dentro de Estados Unidos. No es menor el contraste con la suerte de los comerciantes chinos de los *chinatowns*, los magnates salidos de estos círculos comerciales y los pequeños productores de hortalizas de California, como ya se vio (Arriaga 2011a).

La religiosidad no escapó a la lógica del dispendio en España (Peyrefitte 1995, 134-147) ni en México (Paz 1959, 42 y 43), donde los sincretismos religiosos a los que dio lugar el encuentro de la religiosidad española con la de los nativos prosperaron con base en una misma disposición de prodigalidad con respecto a las festividades religiosas que, como se recordará, en particular las prehispánicas, eran numerosas y costosas en tiempo, esfuerzo, recursos económicos y vidas.

De una manera general, la valoración positiva de la prodigalidad que se observa de manera difusa en todos los estratos sociales tiene este doble origen. En un artículo aparte se verá cómo esta disposición se seculariza, se difunde en el tiempo y el espacio e incluso cómo llega a implantarse en Estados Unidos.¹⁸

Racionalidad religiosa y percepción de la riqueza y la pobreza a la luz de la sociología religiosa de Max Weber

Una de las primeras reacciones cognoscitivas que provoca este estudio es dudar de la pertinencia de la tesis de Weber, dado que todo mundo sabe y puede constatar fácilmente la plena integración socioeconómica de los católicos estadounidenses de ascendencia europea. Es también posible que entre los lectores adentrados en la sociología religiosa de Weber ocurra lo mismo: es en primer lugar el desarrollo económico prodigioso alcanzado por los países del sudeste asiático y China en los últimos años y, por extensión, el ascenso social espectacular de los chinos-americanos, lo que parece

¹⁸ La singularidad del catolicismo mexicano, en materia de celebraciones religiosas dispendiosas, le ha dado en buena parte contenido a la percepción *folk* que tiene la sociedad anglo de la religiosidad de los mexicanos del sudoeste de EE UU.

contradecir su tesis. El hecho es que ni el éxito de unos y otros en materia de integración económica y social, en el marco de la sociedad estadounidense, ni el desarrollo económico experimentado por España, Irlanda, Italia, China y los países del sudeste asiático, en el concierto de las naciones del mundo, afectan realmente el a priori hipotético, planteado aquí, y la posición de Weber respecto a las racionalidades católica y confuciana, entendidas como fuerzas activas generadoras de valores contrarios al espíritu capitalista. Se abordará, de la manera más breve posible, el catolicismo estadounidense en comparación con el mexicano del sudoeste de EE UU, desde la perspectiva de la noción de *racionalidad difusa*.¹⁹

Contexto, religiosidad y percepciones de la riqueza y la pobreza

Weber (1996, 149 y 150) indica la presencia de un proceso de difusión racional entre la población americana del periodo colonial que, por ser transubjetivación capitalista, se difundió entre otras denominaciones protestantes. Puesto que el ascetismo religioso es un rasgo compartido por cuáqueros, menonitas, baptistas, presbiterianos y pietistas podría ser considerado como un factor sociocognoscitivo favorable a la asimilación de la racionalidad económica capitalista, portada en un principio sólo por los puritanos. Ahora bien, Weber no olvida a los católicos ni a los luteranos, quienes también participaron en dicho proceso de asimilación, descrito ampliamente en Arriaga (2009). A pesar de la ausencia, en un principio, de recursos sociocognoscitivos de la naturaleza, que repercutían en el modo de vida de las sectas citadas, los católicos puritanizaron su religiosidad (Becker 1988, 1479), lo que les permitió generar recursos propios. Se trata de un esquema racional, congruente con el contexto fuertemente expuesto a la corriente de la vida moderna, que el inmigrante católico originario de Europa creó a su llegada a Estados Unidos.

¹⁹ La “racionalidad difusa” es un concepto diseñado por Weber para designar el carácter facultativo de los individuos de elegir y suscribir “a los elementos superiores del ser”, como diría Simmel (2009, 130).

Este no es el caso de los mexicanos del sudoeste de EE UU ni de los chinos de la costa oeste quienes, desde su origen, crearon contextos generadores de condiciones sociales y económicas sustancialmente diferentes. La religiosidad de los mexicanos, doméstica, abandonada a sí misma,²⁰ al margen del catolicismo americano, dominado sobre todo por irlandeses, no favorecía en nada a la disciplina²¹ ni a las disposiciones a la integración, a través de un esfuerzo sostenido en el trabajo y el ahorro. Aquí, la religiosidad marginal refuerza, de alguna manera, la marginalidad social de los mexicanos del sudoeste de Estados Unidos; y ésta, en términos cognoscitivos, coloca a los individuos en una posición desde donde es evidente que la percepción de nociones como la pobreza, la riqueza, el sentido de legalidad y la dignidad personal no son las mismas que para quienes no comparten dicho parámetro contextual. Que el catolicismo estadounidense y el mexicano perciban de manera distinta la pobreza y la riqueza²² demuestra hasta qué punto las interpretaciones religiosas se acomodan a la realidad de los contextos. En efecto, se ve con claridad que es más plausible que los católicos sean más sensibles a la promesa de redención en escenarios en donde la pobreza afecta a la población en proporciones importantes, que en aquéllos en donde existe la percepción de que es posible llevar una vida digna. Al lado del catolicismo estadounidense, se puede ver uno que mistifica la pobreza, la legitima y la alimenta espiritualmente, desde el momento que le ofrece a los pobres la posibilidad de vivir la pobreza con afecto, como algo digno ante Dios, porque ante él los últimos son los primeros

²⁰ Es quizá esta realidad la que invita a Mosqueda a considerar a los mexicanos del sudoeste como un “pueblo religiosamente católico pero sin iglesia tangible” (1979, 109).

²¹ Para Ernest Gruening, el catolicismo mexicano es nominal, de superstición, sin ética y solidaridad (Orozco 1980, 39 y 40).

²² Es una consecuencia lógica, desprendida de la doctrina social de la Iglesia católica, cuya racionalización es llevada hasta sus últimas consecuencias por la teología de la liberación y su postulado de preferencia por los pobres. Como se sabe, los seguidores de la teología de la liberación son mucho más numerosos en los contextos marcados sensiblemente por la pobreza, como es el caso de algunas regiones de México y su norte histórico, en donde se concentra la mayoría de los mexicanos de EE UU. Algunos de los movimientos animados por laicos, sacerdotes, obispos y religiosas, en el sudoeste de Estados Unidos son: Católicos por la raza, asociación de sacerdotes, Padres a favor de los Derechos Religiosos, Sociales y Educativos de la Población México-americana y la Asociación Nacional de Sacerdotes Hispánicos (Hurtado 1975, 81-89; Rodríguez 1994, 224-227).

y los primeros los últimos y, de una manera general, todos los que sufren son bienaventurados; este razonamiento se desprende de las escrituras de san Mateo y san Lucas. La dignificación de los pobres y la pobreza ante Dios es una enseñanza que afecta el conocimiento del medio social y natural de su contraparte, la percepción de la riqueza y de quienes la generan. El catolicismo tradicional, el que opera en los contextos de pobreza, no invita a concebir la riqueza como el producto de una tarea que es grata a Dios, como lo entiende el catolicismo estadounidense, influido en este aspecto por el protestantismo histórico y su influencia difusa sobre el conjunto de la sociedad, sino como un obstáculo que, sin compasión hacia los pobres, empequeñece espiritualmente.²³

Que los individuos perciban a los hombres de fortuna con entusiasmo y admiración por un lado y con desconfianza por el otro, como lo indican ciertas encuestas (Lapham 1988), depende de la presencia y de la calidad de otro parámetro contextual: el de la legalidad con la que funcionan las instituciones. Ello explica por qué en un contexto la Iglesia revigoriza la figura evangélica de los pobres y abandona moralmente a los ricos,²⁴ mientras que en el otro las posiciones están invertidas. Todo ello lleva a considerar las percepciones citadas como activas, en el sentido de que frenan o desinhiben el comportamiento económico de los individuos creando círculos viciosos en el primer caso y virtuosos en el segundo; como ejemplo de este último está la vocación empresarial o de cualquier otra

²³ Tanto en Estados Unidos como en los países en donde la pobreza golpea en gran medida a los inmigrantes, la percepción de ésta ha sufrido un desliz cognoscitivo de lo teleológico (motivo de caridad) a lo causal (competencia del Estado). Por el resto, se puede ver a la corriente liberal de la Iglesia católica dar más muestras de preocupación por la defensa de la dignidad de los hombres, que por la pobreza como sufrimiento a paliar, a partir de la promoción de la caridad. La teología de la liberación, que ha prosperado en medio de la militancia chicana de los años sesenta y setenta (Hurtado 1975; Rodríguez 1994), pretende romper con esta tradición milenaria, como lo observa Mickael Löwy (1996, 73). Pero, desde el momento que exalta la pobreza, mistificándola en cierta forma, anula los efectos buscados en el campo de las conductas individuales: la transformación del individuo, de objeto de caridad en sujeto de su propia liberación.

²⁴ Esto no implica que aun cuando los prelados cultiven relaciones estrechas con los estratos privilegiados de la sociedad, renuncien al ideal de la caridad y la percepción que tienen de los ricos: individuos a quienes hay que invitar a la moderación en sus ambiciones egoístas, moralizar y presionar para que cumplan con sus obligaciones caritativas con respecto a los pobres.

actividad, que premie la ganancia, como puede ser el ahorro y el trabajo si se desempeña de manera sostenida y disciplinada.

Antes se dijo que la percepción de la riqueza –admiración o desconfianza– y su contraparte, la pobreza, –oprobio o exaltación– depende de la presencia o ausencia de la legalidad como virtud. Pues bien, a la diferencia de la desconfianza inveterada de los mexicanos hacia sus instituciones y los hombres, de una manera general, los chinos, según Weber, fundan el sentido de la legalidad en el miedo a los espíritus malos (los kuei). Este miedo era tan poderoso que los individuos preferían actuar en el marco de la legalidad, que desatar la cólera del cielo y el deseo subsecuente de liberar a los kuei en su contra. Es en este contexto que cobra sentido la cita de Weber, según la cual “la legalidad en tanto que virtud era garantizada en términos animistas *in concreto*” (2000, 241). Aquí Weber establece con claridad una relación de causalidad entre un hecho de conciencia o inobservable (el miedo a los kuei) y uno social incontestable (ética de la legalidad), y cuya existencia es posible corroborar entre los inmigrantes chinos establecidos en Estados Unidos.

En lo que respecta a la concepción de la riqueza, la religión popular, en su vertiente taoista, valida la búsqueda de la riqueza sobre la base de la idea según la cual los kuei atacan de preferencia a los pobres y perdonan a los ricos (Plopper 1969, 81 y 167). Por el lado de la doctrina confuciana, la búsqueda de la riqueza es también bien percibida, a condición de que no se logre en detrimento del consumidor (advertencia a los comerciantes) y el buen funcionamiento de las órdenes cósmicas y sociales (de las cuales depende la existencia armoniosa de los individuos).

Una cosa es que el llamado del presidente Deng Xiaopong a su pueblo para que se enriquezcan –“queridos conciudadanos, enriquezcanse”– se pueda interpretar como una simple declaración de ruptura, con la concepción socialista de la riqueza, pero otra que también se pueda comprender como expresión de una cierta realidad moral exenta de “obstáculos espirituales” (Weber 1967, 21), en relación con la búsqueda de la ganancia. Entonces, hay que mandar al plano de la probabilidad la posibilidad de que las concepciones religiosas citadas hayan participado en la formación de este tipo de actitudes.

Geografía, distancia y efectos de comportamiento y religiosidad

A diferencia de los mexicanos, los chinos desembarcaron en el puerto de San Francisco y se establecieron en la costa oeste, una zona caracterizada por un proceso de urbanización y desarrollo crecientes. Pero, paradójicamente, aprovecharon las ventajas del entorno desde una posición de segregación (la devoción a la familia –y a la religión– es el otro parámetro contextual al cual se le podría imputar la tendencia de los chinos a la segregación).

La distancia favoreció la percepción de la inmigración como una decisión costosa; rentable en el aspecto financiero y afectivo, pero a largo plazo. Las estancias de los chinos sin regreso a China se prolongaban por diez y quince años (Hume Lee 1960, 82). Fue una situación que fomentó, además de la estabilidad de los individuos y la formación de comunidades estables – los *chinatowns*–, la voluntad de trabajar y ahorrar a largo plazo.

Así pues, es posible distinguir un parámetro contextual de carácter geográfico con dos vertientes: la distancia y la elección del lugar de residencia. En el primer caso, si bien es cierto que la continuidad geográfica, establecida entre el norte de México y el sudoeste de Estados Unidos, facilitó la inmigración, también complicó la integración, desde el momento que se inmigraba con la intención de regresar una vez terminada la cosecha. Para comprender mejor esto, habría que comparar la situación de los inmigrantes europeos, para quienes emigrar significaba, más que nada, una decisión casi definitiva, asociada a un proyecto de vida; su *disposición* –en el sentido ya definido– hacia la integración no era la misma en aquéllos y éstos. En ambos grupos, la intensidad de esta disposición estaba más contrastada, ya que mientras unos –en especial los católicos inmigrantes de Europa– participaban del cosmopolitismo de la costa este, los mexicanos se dispersaban en un vasto territorio dominado por las actividades agrícolas y aislados de las corrientes de la vida moderna de EE UU. En la costa este, el catolicismo se inspiró en el activismo de los laicos protestantes y se modernizó, mientras que los mexicanos se replegaron en el interior de una religiosidad de hogar (Frankiel 1988) y sin disciplina. Estos aspectos fueron suficientes para que se

instalara la incompreensión en la jerarquía católica dominada por irlandeses y franceses de la costa este. Fue en un contexto de pobreza y marginalización segregada que los mexicanos del sudoeste desarrollaron una religiosidad dominada por la lógica de la pobreza, muy distinta a la racionalidad de posición de los católicos inmigrantes de la costa este. Si bien es cierto que el parámetro de la representación de los pobres y la pobreza y su contraparte, los ricos y la riqueza, negó el esfuerzo orientado hacia el logro de la ganancia; se debe reconocer que esta última consecuencia no sólo es efecto de la manera como el catolicismo, directa o indirectamente, interpreta este aspecto de la vida económica. Se trata de una cadena causal, en cuya producción también intervienen parámetros contextuales sin vínculos con la religiosidad de los actores. Aquí es donde cobra sentido la distinción hecha en la introducción, acerca de los comportamientos imputados a *la cultura, en particular a la religiosa*. Con ello se reconoce, de alguna manera, la complejidad de lo real y el carácter extremadamente limitado de la relación de causalidad establecida en este trabajo.

Portación y difusión de valores: hacienda, peonaje e inmigración

Weber no ignora la diversidad étnica y cultural de China, ni el carácter nacional de la identidad de los chinos, sin embargo distingue en ellos actitudes y comportamientos económicos difusos, que fueron portados y difundidos a partir de la función pública por los letrados; hombres educados en el rigor de la moral confuciana. El ideal de la igualdad, como ya se dijo, favorecía la difusión de estos comportamientos.

En México hay un abismo social que separa a los conquistadores de los conquistados, a los peninsulares y los criollos de la población nativa y los mestizos, a los hacendados de los peones. Como se sabe, muchas de las haciendas en México crecieron en detrimento de la propiedad comunal (González 1977; Semo 1988, 2). La magnitud del despojo agrario fue tal, que para 1910 se consideró el factor más importante para el estallido de la Revolución (Semo 1988, 10), lo

que generó efectos sociales y cognoscitivos favorables para que se produjera la primera ola migratoria con destino a Estados Unidos; se estima que fue entre 8 y 10 por ciento la parte de la población mexicana que se desplazó hacia EE UU (Acuña 1976, 162).

Ahora bien, ¿quiénes eran estos individuos? Peones, en su mayoría, liberados de la condición servil que les imponía la hacienda (Ibid., 169), campesinos despojados “parcial o totalmente de las tierras comunales” (González 1977; Semo 1988, 2). En su inmensa mayoría fueron mestizos del centro del país y no del norte, como hasta entonces venía ocurriendo (Acuña 1976, 158), entre 75 y 90 por ciento eran analfabetos, de acuerdo con estimaciones realizadas a través de reportes oficiales (Ibid., 158 y 174), y católicos portadores de una religiosidad popular, inclinados a la tradición y a creer en la causalidad providencial, hecho muy probable y que no causa sorpresa (Arriaga 2011b). Respecto a este último punto, entre “más una civilización se oriente hacia el desarrollo agrícola más el elemento rural de la población inclina en el sentido de la tradición y más la religión, por lo menos la de las clases populares, se desata de toda racionalidad ética” (Weber 1995, 225).

En cuanto a calidad de la relación laboral que los hacendados les reservaban a los peones, cualquiera que haya sido la forma –piadosa o déspota–, en todos los casos se coloraba de paternalísimo (Nickel 1988, 67 y 68); a todos se les trataba como niños. De hecho, hasta ya entrado el siglo XIX la Corona española les daba el mismo trato jurídico que a los menores de edad (Ibid., 88). Sin olvidar que el virrey era el patriarca y padre de los indios (Schlaman 1984, 117). Por tanto, no sólo la relación de dominación aplastante que sufrían los empujaba. El carácter emocional de la religión fundamentada en la fe puede ahondar la conciencia de que se es un niño ante Dios (Weber 1995, 341). De esto es posible suponer que los sacerdotes, como representantes de Dios ante los hombres, hayan afectado el conocimiento del medio social y natural, la concepción del mundo y de las relaciones sociales de los indígenas en ese sentido. Esto era tanto más seguro, ya que muchas de las haciendas fueron administradas por jesuitas, por lo menos hasta 1767 (Torales 2010, 47). Fuera de eso, la presencia de los curas en las haciendas era indefectible. “No había hacienda que no contara con una iglesia o

cuando menos una capilla” Nickel (1988, 307). Como intermediarios entre el hacendado, el administrador y los peones, la influencia de los sacerdotes no era menor. La piedad religiosa de los hacendados²⁵ –real o aparente y sin vínculo alguno con lo virtuoso– solía ser instrumentada por los curas y los peones en conjunto, para el financiamiento de las festividades y consagraciones religiosas, que se realizaban en el pueblo, y para el mantenimiento de las capillas (Nickel 1988, 43 y 307). De una u otra manera, los hacendados terminaban por vincularse emocionalmente, por inducción moral, como diría Simmel (2002, 63) con los peones. El patrón podía bien privar de libertad y castigar a sus empleados, como lo confirman numerosas fuentes (Nickel 1988, 89) pero, en muchas ocasiones, le costaba mostrarse insensible ante las dificultades financieras que iban surgiendo de las mismas vicisitudes de la vida: partos, fiestas bautismales, enfermedades, sepelios o compromisos familiares surgidos de un compadrazgo.

Es con esta concepción de las relaciones laborales, de la pobreza y de la condición de sí mismo, que los inmigrantes mexicanos entraron en contacto con los empresarios agrícolas de los estados recién anexados a Estados Unidos.

Cuando se dice que la hacienda afectó a los inmigrantes, no es sólo por el hecho de que haya marcado su experiencia laboral en México, sino debido también al trato que les daban los empresarios agrícolas del sudoeste, quienes no podían dejar de tratarlos como individuos de una calidad racial inferior. Esto, aunque los inmigrantes de la segunda mitad del siglo XIX hubiesen sido educados para el trabajo fuera de las haciendas y el peonaje, lo que es poco probable si se toma en cuenta que provenían del norte de México (Acuña 1976, 158), de la región en la que había más haciendas y en donde la práctica de la privación de la libertad por deudas era más extensa (Katz 1976, 22).

Además, la segregación racial era un hecho y en el fondo, como buenos defensores o nostálgicos de la esclavitud (dicho esto pensando en el antes y después de su abolición), percibían el peonaje como una institución admirable (Acuña 1976, 114). Todos estos pa-

²⁵ En la suntuosa capilla de la hacienda de San José Ozumba se guardaba y se exponía el santísimo, con el permiso especial del papa León XIII (Nickel 1988, 307).

rámetros –contextuales y cognoscitivos– explican lo inverosímil, la adopción en Arizona del peonaje como institución, y de casos como los que evoca Acuña (1976, 114 y 115): la privación de la libertad de trabajadores inmigrantes mexicanos en Arizona, por deudas, a la manera de lo que se practicaba en las haciendas en México y, en particular en el norte, como lo documentan algunos historiadores (Nickel 1988, 89; Katz 1976, 23).

Consideraciones finales

Aquí se rechaza la idea según la cual las actitudes atribuidas a cada uno de estos grupos serían el resultado de cualidades morales intrínsecas. Se presupone que la adhesión a ciertas ideas o creencias religiosas o populares motivan a los individuos a actuar en un cierto sentido, y que ello origina consecuencias sociales y económicas ajenas a su voluntad. En especial está la piedad filial y sus efectos inesperadamente afortunados, en cadena, con consecuencias concomitantes; como la jerarquización de las relaciones entre los miembros del clan y la comunidad, sobre la base de la devoción a los mayores de edad y a los individuos en posición social superior, la cohesión, la autarquía, la autonomía en la gestión de los problemas internos, el control moral y de movilidad sobre los individuos y la solidaridad. La jerarquización estricta de las relaciones familiares a la que da lugar la piedad filial, como prescripción religiosa, por ejemplo, facilita el trabajo y la disciplina que caracterizan a las empresas familiares de los chinos de la diáspora.²⁶ Otro efecto y consecuencia concomitante es la desconfianza hacia los individuos ajenos a

²⁶ La paradoja es que el capitalismo de las empresas familiares, como el difundido entre los chinos de la diáspora, sobre todo en Taiwán, donde éstas constituyen 60 por ciento según Yeh y Chung (2007), crece sobre la base de la confianza, que llega obviamente hasta donde llegan los lazos familiares. El *petty capitalist*, descrito por Hill Gates (1996), se extiende desde China y desde el siglo xvi, a través de todo el sudeste asiático gracias a los larguísima tentáculos de la parentela. En todo caso, no se conoce pueblo en el mundo que impresione más por su capacidad para constituirse en minoría económicamente activa fuera de China y el sudeste asiático: en Estados Unidos, Italia y Francia (Campani 1996), Filipinas (Weightman 1982), Vietnam (Stem 1985), Australia y la lista no acaba aquí. En todos estos países, el éxito social no podría comprenderse sin la piedad filial, la solidaridad de la parentela y las asociaciones de ayuda entre ellos.

la familia, que provoca la adhesión a la piedad filial que, además de favorecer el repliegue de los individuos en familia y la cohesión de la comunidad, cuando se trata de los chinos de la diáspora,²⁷ genera condiciones de autarquía y confianza en cuestión de préstamos financieros y de otras actividades. En China, hasta los mendigos formaban sus asociaciones (Leboucq 1880, 261 y 262), con esto se señala la facilidad con la que los chinos se agrupaban para defender sus intereses y su dignidad.

Contra los determinismos culturales, el individualismo metodológico sostiene que los comportamientos no son determinados ni condicionados. Los individuos son simplemente sensibles a los parámetros contextuales que son los que cambian de una cultura a otra, y explican el fenómeno de la variabilidad de los comportamientos y las culturas (Boudon 2011, 39). Véase en este sentido el impacto cognoscitivo de la geografía y la distancia en los inmigrantes chinos, europeos y mexicanos, sobre todo, los efectos socioeconómicos inesperados que éste había producido en ellos. En el caso de los chinos, la estancia de hasta diez y quince años, además de acrecentar la posibilidad de la integración, la disposición hacia el trabajo y el ahorro, contaba con el sostén moral de la tradición. El respeto por ésta era de miedo, pavor, porque el sólo atentar contra ella podría desatar la cólera de los kuei (los espíritus malos). Como se puede ver, los chinos también creen en la causalidad providencial y con mayor fuerza que la que afecta el catolicismo popular. Tampoco escapan al peso de la tradición, que para ellos está anclada en la idea del carácter sagrado e inmutable que posee, más el miedo a los kuei, el culto a los antepasados y la piedad filial favorecen la legalidad en los tiempos del imperio.

En la religiosidad contrastada entre el catolicismo mexicano y el americano se puede ver claramente la importancia de la cognoscitividad o racionalidad axiológica, como aspecto activo de la vida en la generación de comportamientos, actitudes y percepciones ligado a las nociones de riqueza y pobreza.

Sin duda, el contexto cognoscitivo influye en la percepción que los pobres tienen de ellos mismos, como bien lo observa Simmel

²⁷ Esto sucedía de igual forma en los pueblos mono o biclánicos, que eran numerosos en la provincia de Guangdong.

(2002, 15), pero no los determina, ni los mueve como si fueran marionetas despojadas de toda voluntad. Porque cada quien y en función de sus recursos sociocognoscitivos, responde con estrategias de comportamiento tendientes a defender su dignidad o, en el peor de los casos, disminuir su infortunio.

Los valores en los que se sustentan las actitudes y los comportamientos no caen del cielo ni se dejan transportar por mecanismos ocultos y complejos, como los que hacen bajar a la escena de una pieza de teatro un *deus ex machina*. Hay que explicar cómo se forman y se mantienen en el tiempo y se desplazan en el espacio, siempre bajo la condición de que se fundamentan en razones, y que quienes los adoptan o los abandonan tienen sus motivos para hacerlo. Esto significa que la agregación de un valor, dentro de un grupo dado, puede alcanzar a individuos de otras categorías sociales suscitando con ello una nueva incógnita para el investigador, una problemática cuya elucidación exige otro punto de partida. Es el principio tanto de la delimitación de la investigación, como de la heterogeneidad de las sociedades, que impone la necesidad metodológica de los tipos ideales, como procedimiento para llegar a comprender el carácter difuso de los valores, actitudes y comportamientos que logran darle a una sociedad cierta cohesión y la impresión de una relativa homogeneidad cultural con respecto a otras.

Recibido en marzo de 2013
Aceptado en febrero de 2014

Bibliografía

- Acuña, Rodolfo. 1976. *América ocupada, los chicanos y su lucha de liberación*. México: Editorial Era.
- Arriaga Martínez, Rafael. 2011a. Acerca de la teoría general de la racionalidad: lectura de la cultura, la religión y los comportamientos económicos. *Estudios Fronterizos: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades* 12 (23): 149-187.

- _____. 2011b. De la racionalidad religiosa de la pobreza a la antropolatría y la creencia en la causalidad providencial. En *Vivir la frontera, pobreza, migración, violencia, trabajo y sociedad*, compilado por Gema López Limón, Rafael Arriaga y Nicole Diesbach. México: UABC.
- _____. 2009. Max Weber y la incidencia de la religión en los procesos de estratificación social en los Estados Unidos. *Culturales: Revista del Centro de Investigaciones Culturales-Museo* v (10): 45-90.
- _____. 2008. Religion, Groupes ethniques et processus de stratification social aux Etats Unies dès une perspective comparative. Tesis de doctorado, Université de Sorbonne-París IV.
- _____. 1996. 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. *Revista de Estudios Fronterizos del Instituto de Investigaciones Sociales* 38.
- Asian-American Encyclopedia*. 1995. North Bellmore. Nueva York: Marshall Cavendish Corporation.
- Becker, L. Laura. 1988. Ethnicity and religion. En *Encyclopedia of the American Religious Experience: Studies of Traditions and Movements*, editado por Charles H. Lippy y Peter, W. Williams. Nueva York: Charles Scribner.
- Boudon, Raymond. 2011. *La rationalité*. París: Presses Universitaire de France (PUF).
- _____. 2005. *Tocqueville, aujourd'hui*. París: Editions Odile Jacob.
- _____. 2002. *Déclin de la morale? Déclin des valeurs?* París: PUF.
- _____. 1998. *Etudes sur les sociologues classiques*. París: PUF.
- _____. y François Bourricaud. 1982. *Dictionnaire critique de la sociologie*. París: PUF, Quadrige.

- 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.
- Campani, Giovanna, Francesco Carchedi y Giovanni Mottura. 1996. *La Crítica Sociológica*: 117-118.
- Casarella, Peter y Raúl Gómez. 1998. *El Cuerpo de Cristo. Hispanique Presence in the U.S. Catholic Church*. Nueva York: The Crossroad Publishing Company.
- Chan, Suchen. 1986. *This Bittersweet Soil: The Chinese in California Agriculture, 1860-1910*. Berkeley: University of California Press.
- Dana, Richard Henry, Jr. 1840. *Two Years before the Mast, a Personal Narrative of Life at Sea*. Nueva York: Harper and Brothers.
- Daniels, Roger. 1988. *Asian America: Chinese and Japanese in the United States since 1850*. Seattle: University of Washington Press.
- Durán, Diego (Fray). 1984. *Historia de las Indias de Nueva España*. México: Editorial Porrúa.
- Eugène, Simon. 1992. *La Cité Chinoise*. París: Editions Kimé.
- Fei, Johen Ch., y Liut's'ui-jung. 1982. The Grout and Decline of Chinese Family Clans. *The Journal of Interdisciplinary History* (12): 375-408.
- Forbes Lists. 2013. *The World's Billionaires*. <http://www.forbes.com/billionaires> (28 de enero de 2013).
- Frankiel, S. Sandra. 1988. California and the Southwest. En *Encyclopedia of the American Religious Experience*, compilado por Charles H. Lippy y Peter W. Williams, Vol. III. Nueva York: Charles Scribner's Son.
- Gates, Hill. 1996. *China's Motor: A Thousand Year of Petty Capitalism*. Ithaca y Londres: Cornell University Press.

- Grebler, Leo, Joan W. Moore y Ralph C. Guzman. 1970. *The Mexican-American People. The Nation's Second Largest Minority*. Nueva York: The Free Press.
- Humboldt, Alejandro de. 1966. *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*. México: Editorial Porrúa.
- Hume Lee, Rose. 1960. *The Chinese in the United States of America*. Hong Kong, Oxford, Nueva York: Hong Kong University Press, Oxford University Press y Shuster and Shuster.
- Hung-Chao Tai. 1989. *An Oriental Alternative? En Confucianism and Economic Development: An Oriental Alternative?*, compilado por Hung-Chao. Washington: The Washington Institute Press.
- Hurtado, Juan. 1975. *An Attitudinal Study of Social Distance Between the Mexican American and the Church*. Tesis de doctorado en sociología, United States International University.
- Inglehart, R., M. Basanez y A. Moreno. 1998. *A Human Values and Beliefs: A Cross-cultural Sourcebook*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Katz, Friedrich. 1976. *La servidumbre agraria en México en la época porfiriana*. México: Secretaría de Educación Pública.
- Kitano, H. L. Harry y Roger Daniels. 1995. *Asian Americans Emerging Minorities*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Kohut, Andrew y Roberto Suro. 2006. *Non Consensus on Immigration Problem or Proposed Fixes. America's Immigration Quandary*. The Pew Research Center for the People and the Press and Pew Hispanic Center. Washington: <http://pewhispanic.org/files/reports/63.pdf> (25 de septiembre de 2006).
- Lapham, H. Weeis. 1988. *Money and Classes in America. Notes and Observations on a Civil Religion*. Nueva York: Weidenfeld and Nicolson.

Latino Encyclopedia. 1996. Nueva York: Marshall Cavendish Corporation.

Leboucq P. 1880. *Lettres du Père Leboucq, Associations de la Chine*. París: F. Watterliet et Cie., Libraires-éditeurs.

Lewis, Oscar. 1980. *Los Hijos de Sánchez. Autobiografía de una familia mexicana*. México: Editorial Joaquín Mortiz.

_____. 1961. *Antropología de la pobreza. Cinco familias*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE).

Light, Ivan. 1973. *Ethnic enterprise in America, business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press.

_____. Steven Gold. 2000. *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.

_____. Charles Choy Wong. 1972. *Protest or Work. Dilemmas of the Tourist Industry in American Chinatown*. Los Ángeles: University of California Press.

López Pulido, Alberto. 1989. *Race Relations within American Catholic Church: An Historical and Sociological Analysis of Mexican American Catholics*. Tesis de doctorado en sociología, University of Notre Dame.

Los Angeles Times. 2004. *St. James and Show at Michoacán Culture Week*. 13 de septiembre.

Lowy, Michael. 1996. *The War of Gods. Religion and Politics in Latin America*. Londres, Nueva York: Verso.

Nickel, Herbert J. 1988. *Morfología social de la hacienda mexicana*. México: FCE.

Mosqueda, J. Lawrence. 1979. *Chicanos, Catholicism, and Political Ideology*. Tesis de doctorado en sociología, University of Washington.

- Moore, Joan. 1994. The Social Fabric of the Hispanic Community since 1965. En *Hispanic Catholic Culture in the U.S.: Issues and Concerns*, editado por Jay Desk Figueroa Allan, 6-49. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Oppenheimer, Andrés. 2007. *Cuentos chinos*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.
- Orozco, E.C. 1980. *Republican Protestantism in Aztlan. The Encounter Between Mexicanism and Anglo Saxon Secular Humanism in the United States Southwest*. Estados Unidos: The Petereins Press.
- Paz, Octavio. 1959. *El laberinto de la soledad*. México: FCE.
- Peo, Yu. 1936. *Association de Credit Mutuel Rural et Associations Similaires en Chine (Ts'ing Houei)*. París: Les Editions Domat-Montchrestien.
- Perucca. 2008. *TIMSS, Trends in International Maths and Sciences Study*. Boston: Boston College Press.
- Pew Hispanic Center. 2012. *Hispanics of Mexican Origin in the United States*. <http://www.pewhispanic.org/2012/06/27/hispanics-of-mexican-origin-in-the-united-states-2010/> (25 de agosto de 2012).
- Pew Research Social and Demographic Trends. 2012. *The Rise of Asian Americans*. <http://www.pewsocialtrends.org/2012/06/19/the-rise-of-asian-americans/> (9 de junio de 2012).
- Peyrefitte, Alain. 1995. *La société de confiance. Essai sur les origines et la nature du développement*. París: Editions Odile Jacob.
- Pitt, Leonard. 1966. *The Decline of the Californios: A Social History of the Spanish-speaking Californios, 1846-1890*. Berkeley: University of California Press.
- Plopper, Clifford, H. 1969. *Chinese Religion, Seen through the Proverb*. Nueva York: Paragon Book. Reprint Corp.

- Reinstedt, Randall A. 1999. *Tales and Treasures of California's Ranchos*. Carmel, California: Ghost Town Publications.
- Rhoads, J. M. Edward. 1977. *The Chinese in Texas*, *Southeastern Historical Quarterly*. The Texas State Historical Association LXXXI: 1-36.
- Rodríguez, Edmundo. 1994. *The Hispanic Community and Church movements: School of Leadership*. En *Hispanic Catholic Culture in the U. S.: Issues and Concerns*, editado por Jay Desk Figueroa Allan, 206-239. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Rodríguez, Gregory. 2012. *New Wave of Immigrants -A New Target too?* *Los Angeles Times*. 12 de junio.
- Semo, Enrique. 1988. *Historia de la cuestión agraria mexicana. El siglo de la hacienda, 1800-1900*. México: Siglo XXI.
- Simmel, Georg. 2009. *Philosophie de l'argent*. París: Presse Universitaire de France, Quadrige.
- _____. 2002. *Les pauvres*. París: Presse Universitaire de France, Quadrige.
- Smith, H. Arthurm. 1930. *La vie des paysans chinois*. París: Payot.
- Sowell, Thomas. 1983. *L'amérique des ethnies*. Lausanne: Editions l'Age d'Homme.
- Schlarman, H.L. Joseph. 1984. *México, tierra de volcanes*. México: Editorial Porrúa.
- Stem, Lewis M. 1985. *The Overseas Chinesse in Vietnam, 1920-75: Demography Social Structure and Economic Power*. *Humboldt Journal of Social Relations* (2): 1-30.
- Sue, Stanley y Nathaniel N. Wagner. 1973. *Chinese American Personality and Mental Health*. *Asian-Americans, Psychological Perspectives*, editado por

Sue Stanley y Nathaniel N. Wagner. Estados Unidos: Science and Behavior Books.

Times. 1983. Confucian Work Ethic. Asian-born Students Head for the Head of the Class. 28 de marzo.

Torales Pacheco, María Cristina. 2010. Ilustración y secularización en México. En *Secularización del Estado y la sociedad*, compilado por Patricia Galeana. México: Siglo XXI editores.

U.S. Census Bureau. 2012. Labor Force Statistics from the Current Population Survey. A-18 Employed and Unemployed Full-and Part-time Workers by Age, Sex, Race, and Hispanic or Latino Ethnicity. <http://www.bls.gov/web/empsit/cpseea18.htm> (31 de enero de 2013).

_____. 2010. U.S. Department of Commerce Educational Attainment by Race and Hispanic Origin. Washington, D. C: Government Printing Office.

_____. 1992. Department of Commerce. *Statistical abstract of the United States. The National Book Data*. Washington: Government Printing Office.

Wang Liu, Hui-Chen. 1959. *The Traditional Chinese Clan Rules*. Nueva York: J. J. Augustin Incorporated Publisher Locust Valley.

Weber, Max. 2000. *Confucianisme et taôisme*. París: Editions Gallimard.

_____. 1996. *Après l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme. Sociologie des religions*. París: Editions Gallimard.

_____. 1995. *Economie et Société*. París: Plon.

_____. 1991. *Histoire Economique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*. París: Editions Gallimard.

_____. 1967. *L'hétique protestante et l'esprit du capitalisme*. París: Plon.

Weightman, George H. 1982. *The Philippine Chinese: from Aliens to Cultural Minority*. Estados Unidos: G.H. Weightman.

Wong, P. Bernard. 1982. *Chinatown. Economic Adaptation and Ethnic Identity of the Chinese*. Forth Worth: Holt, Rinehart and Winston, Inc.

Zhou, Min. 2009. *Contemporary Chinese America: Immigration, Ethnicity, and Community Transformation*. Filadelfia: Temple University Press.

_____. 1992. *The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Filadelfia: Temple University Press.