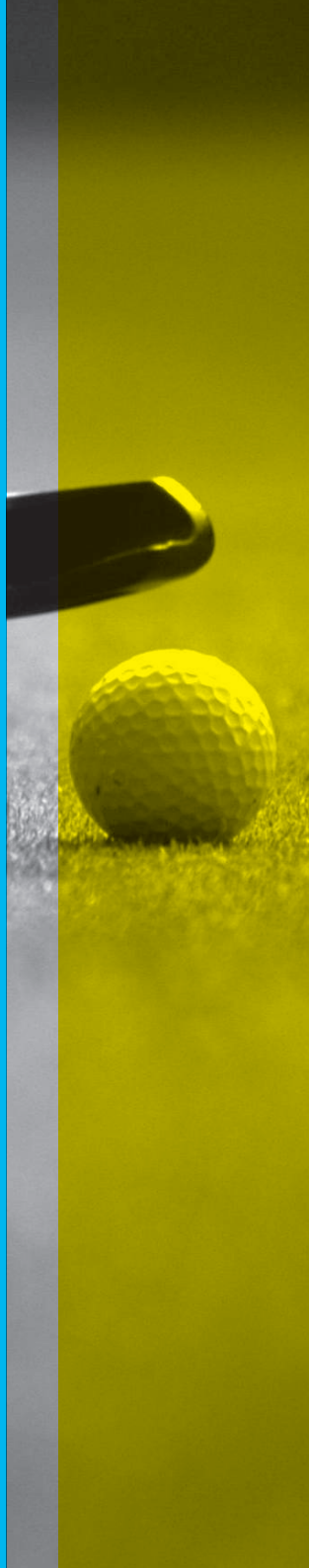


El privilegio en juego Clase, raza, género y golf en México

HUGO CERÓN-ANAYA



El privilegio en juego
Clase, raza, género y golf en México

DOI: 10.54871/ca24p05o

Cerón-Anaya, Hugo. El privilegio en juego : clase, raza, género y golf en México / Hugo Cerón-Anaya ; Prefacio de Mara Viveros Vigoya. - 1a ed - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO ; Guadalajara : CALAS, 2024.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-813-750-6

1. Clases Sociales. 2. Golf. 3. Deportes. I. Viveros Vigoya, Mara, pref. II. Título.

CDD 306.483

Otros descriptores asignados por CLACSO:
América Latina/México/clases altas/privilegios/golf

Traducción: Sofía Maranesi

Arte de tapa: Ezequiel Cafaro

Corrección de estilo: Mariela Gurevich

Diseño del interior y maquetado: Eleonora Silva

El privilegio en juego

Clase, raza, género y golf en México

Hugo Cerón-Anaya



PLATAFORMAS PARA
EL DIÁLOGO SOCIAL



CALAS
MARIA SIBYLLA MERIAN CENTER



CLACSO



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Directora Ejecutiva

María Fernanda Pampín - Directora de Publicaciones

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial

Solange Victory y Marcela Alemandi - Producción Editorial



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES
CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital desde cualquier lugar del mundo ingresando a libreria.clacso.org

El privilegio en juego. Clase, raza, género y golf en México (Buenos Aires: CLACSO, abril de 2024).

ISBN 978-987-813-747-6



CC BY-NC-ND 4.0

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875

<clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>

Índice

Agradecimientos	11
Prefacio, por Mara Viveros.....	17
Introducción. El golf.....	25
La historia del golf en México.....	49
Invisibilidad e hipervisibilidad.....	83
Dentro de la comunidad	113
Un país supuestamente sin raza.....	143
Los <i>caddies</i>	179
El género en el campo de golf	219
Epílogo. El privilegio.....	261
Apéndice. Un enfoque (no) ético.....	271
Bibliografía	291
Sobre el autor.....	329

*Para Teo, Isa y Sandra, sin un orden particular:
gracias por todo su apoyo y cariño.*

Agradecimientos

Ningún proyecto intelectual es un proyecto individual. En mi caso, culminé esta obra con la ayuda de un buen número de personas generosas. Algunas intervinieron directamente en el proyecto, leyendo los borradores del libro en distintas etapas. Otras compartieron amablemente su tiempo conmigo, analizaron detalles tomados de diferentes secciones del libro y brindaron agudos comentarios sobre mis argumentos y la evidencia recabada. Algunas más, tras enterarse de la investigación que estaba llevando a cabo, aportaron valiosas referencias académicas que aún no había encontrado. Otras me enviaron con periodicidad noticias y artículos de divulgación recientes sobre la relación entre el golf y las múltiples formas de privilegio. Por último, algunas me animaron constantemente a seguir investigando y escribiendo, haciéndome ver el valor de mi trabajo. En ocasiones, la lucha diaria para plasmar mis ideas en el papel me hacía olvidar la relevancia del tema, pero el estímulo que recibía de mis compañeros y amigos me refrescaba la memoria y me motivaba a continuar trabajando. Estoy en deuda con todos estos individuos que desinteresadamente me hicieron sentir menos solo durante el tiempo que me llevó elaborar este libro. Gracias. El orden de aparición de los nombres en los siguientes párrafos no refleja orden jerárquico alguno.

Expreso mi agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) de México por la beca doctoral. Sin este

financiamiento, no hubiera podido terminar mi doctorado y realizar la investigación. Este proyecto comenzó hace tiempo, mientras estudiaba en la Universidad de Essex. En una charla con mi asesor académico John Scott, hice un comentario sobre un breve artículo que había leído, en el cual se describía cómo el gobierno mexicano había castigado a la élite económica más importante de la región mediante una auditoría fiscal realizada en un club de golf. En ese momento, la información me pareció una anécdota divertida. Sin embargo, de inmediato John me sugirió que pensara en el tema desde una perspectiva sociológica. En aquel momento, no imaginaba siquiera que el artículo acabaría convirtiéndose en mi tesis doctoral y, más adelante, en un libro. Gracias, John, por tu apoyo y tu ayuda, primero durante la maestría y después, durante el doctorado. Agradezco también a Colin Samson, quien apoyó con firmeza mi trabajo durante mi estancia en Essex y posteriormente. También ofrezco mi cálido agradecimiento a mis compañeros Carlos Gigoux, Megan Ward y Rie Suzuki, que siempre me alegraron la vida en Colchester.

Durante mucho tiempo, fui becario doctoral visitante en la Universidad de Manchester, donde Mike Savage y Karel Williams me recibieron amablemente en el Centro de Investigación sobre el Cambio Sociocultural, sede de una comunidad intelectual fascinante, pujante y genuinamente global. En Manchester, también doy gracias a mis compañeras Ebru Soytemel, Tara Martín López e Isabelle Darmon por su ayuda y amistad. Trasladarme a Estados Unidos justo cuando se vivía una de las peores recesiones económicas fue una experiencia desalentadora. Agradezco a Orin Starn su generoso apoyo y consejo en esos momentos. Mi gratitud también para Erica Nastasi, Judith Lasker y Nicola Tannenbaum que, en esa misma época, apoyaron mi trabajo directa e indirectamente. Escucharon las primeras descripciones orales de este libro a través de mis alumnos quienes, según supe meses después, de manera informal y entusiasta, hablaron con otros profesores de la Universidad de Lehigh sobre una clase en la que se analizaba la relación entre el capitalismo, la racialización, la masculinidad y las relaciones sociales cotidianas. Las palabras de

estos estudiantes y la receptividad de Erica, Judith y Nikki significaron mucho para mí. Un agradecimiento especial a mis alumnos de múltiples clases, quienes, tras ser advertidos de que en mis cursos no se brindan respuestas, sino que se plantean preguntas que en muchos casos no se llegan a resolver, decidieron quedarse, leer exhaustivamente y ayudarme a pensar en voz alta sobre algunos de los temas desarrollados en este libro.

Estoy en deuda de manera especial con mi colega Bruce Whitehouse, quien tuvo la amabilidad de leer el borrador final, hizo agudos comentarios y señaló ciertos escollos en materia intelectual. Tus comentarios me ayudaron a desarrollar un libro más sólido y reforzaron una idea que vislumbraba desde hace tiempo: las fronteras disciplinarias son a veces objeto de disputas inútiles. Gracias también a Megan Sheehan, quien generosamente revisó los primeros borradores y, a pesar de su apretada agenda, siempre tuvo tiempo para sentarse a hablar sobre mis ideas y postulados. Barbara Zepeda Cortés leyó una versión preliminar del epílogo; muchas gracias por tu ayuda y constante estímulo. Agradezco a los miembros del Departamento de Sociología y Antropología y del programa de Estudios Latinoamericanos y Latinos de la Universidad de Lehigh, en particular a Yuping Zhang, David Small, John Gatewood, Ziad Munson y Mariana De Maio. Valoro profundamente sus palabras de aliento y apoyo.

Asimismo, agradezco a Carlos Vargas-Ramos, quien me invitó a formar parte del grupo de escritura *Whiteness in the Americas* de Hunter College. Cuando me uní a la comunidad, no me sorprendió el conocimiento académico demostrado y la aguda crítica que se ofrecía sobre el trabajo de cada uno; después de todo, estas son características comunes en la mayoría de los académicos. Sin embargo, lo que sí me sorprendió muchísimo fue el nivel de compañerismo, humildad y generosidad mostrado por todos los miembros del grupo. Los miembros leían con atención los trabajos de los demás y aportaban análisis detallados, críticas perspicaces y comentarios informados, siempre en forma atenta. Utilizando una metáfora deportiva, los integrantes de este grupo jugaban recio, pero nunca de mala fe. Por

ello, agradezco personalmente a Ana Ramos-Zayas, Ulla Berg, Zaire Dinzey-Flores, Hal Barton, Stan Thangaraj, Katy López, Juan Usera, Suzanne Oboler, Tshombe Miles, Hilda Lloréns y Airin Martínez. Sus comentarios y críticas, y sobre todo su compañía, contribuyeron significativamente a la elaboración de este libro. Gracias.

También estoy en deuda con Xavier Auyero por creer en este proyecto y ofrecerme estupendos consejos sobre cómo poner mi obra a disposición de estudiantes y académicos de América Latina. Asimismo, dirijo una nota de agradecimiento a Kate Bullard, de la Oficina para el Desarrollo de Investigación Académica de la Universidad de Lehigh, quien me invitó a participar en múltiples talleres de escritura y me animó a solicitar fondos de investigación. Uno de estos fondos me proporcionó el apoyo económico necesario para colaborar con Jennifer Eggerling-Boeck, cuya imaginación sociológica y fantásticas habilidades editoriales contribuyeron a mejorar la prosa de este libro. Jennifer siempre encontró la manera de expresar mis pensamientos exactos con palabras más bellas. Gracias. Mi gratitud para Sarah White, que leyó una versión final del manuscrito; aprecio mucho tus opiniones y, sobre todo, respeto profundamente tu deseo de trabajar por un mundo más justo. Es preciso también agradecer a los Fondos de Investigación para Profesores (FRGS00011065) de la Universidad de Lehigh, sin estos recursos la publicación en español de esta obra en acceso abierto no hubiera sido imposible. Además me gustaría decir gracias a los directores del Center for Advanced Latin American Studies (CALAS) de la Universidad de Guadalajara en el año 2021, Hans-Jürgen Burchardt y Sarah Corona, así como al trabajo incansable de Jochen Kemner y Irene Lungo. Sin su apoyo, el libro no estaría disponible en la colección CALAS-CLACSO. Mi estancia como Research Fellow en el CALAS en Guadalajara durante el otoño de 2021 fue una experiencia intelectual y personal fascinante, muchas gracias.

Algunas de las exposiciones teóricas presentadas en el libro comenzaron como conversaciones en el grupo de lectura virtual sobre Bourdieu que organicé con un grupo de jóvenes académicos

dispersos en diferentes usos horarios a lo largo de dos continentes. Richenda Herzig, Jean Boucher y Viviane Riegel: muchas gracias por su entusiasmo y compromiso al leer de manera conjunta la obra de Bourdieu. Doy también las gracias a Salvador Vidal-Ortiz y a Sara Crawley por su generosidad, su motivación y sus consejos. Su apoyo significó mucho para mí, gracias. Asimismo, va mi agradecimiento al *Journal of Contemporary Ethnography* y a *Ethnography*, donde se publicaron versiones previas del capítulo 2 y del capítulo 6, respectivamente. Gracias también a Aracely Monroy Pérez, del Archivo Histórico y Museo de Minería A.C., quien me ayudó eficazmente a identificar tres de las imágenes reproducidas en el primer capítulo del libro. Donna Gayer hizo un trabajo fenomenal al recrear un antiguo mapa promocional de un club de golf, y Carrie Baldwin-SoRelle me ayudó a localizar los derechos de autor de una de las fotografías incluidas en el libro. Gracias por su ayuda.

Mi agradecimiento a mis padres, Angélica Anaya Reyes y Serafín Cerón Santillan, por su amor y su decidido apoyo durante toda mi vida. No me di cuenta de cuán desafiante, frustrante y gratificante es ser padre hasta que la vida me convirtió en uno. Gracias por apoyarme. Mi profunda gratitud se extiende también a mi ingeniosa y solidaria compañera Sandra, quien, a pesar de su propio trabajo académico, participó en este proyecto desde el principio. Gracias por tu amor, tu ánimo y tu apoyo, sobre todo en los días sombríos en los que el proyecto parecía no tener futuro. Sandra, más allá de nuestra relación, admiro tu trabajo. Mi agradecimiento a mis hijos, Isa y Teo, quienes más o menos cada tres días me preguntaban si ya había terminado el libro porque querían jugar conmigo. Pese a mis constantes desvelos durante los fines de semana para trabajar en esta obra, Teo e Isa siempre me ofrecieron su amor y su apoyo ilimitados. Este libro es para ustedes.

Por último, agradezco a los golfistas y trabajadores que amablemente dedicaron su tiempo a hablar conmigo, a veces durante horas, sobre el mundo del golf en México. Sin ustedes, este trabajo no sería posible. En particular, me gustaría ofrecer este libro a los periodistas

y *caddies* quienes, tras conocer mi proyecto de investigación, me animaron a escribir un análisis crítico sobre este deporte. Uno de ellos me dijo abiertamente: “Alguien tiene que escribir una historia más crítica del golf, la mayoría de los libros ya publicados cuentan las mismas historias [acríticas]”. Espero que en estas páginas encuentren otra perspectiva sobre el distinguido e inmemorial juego de golf.

Prefacio

*Mara Viveros Vigoya**

El libro *El privilegio en juego: Clase, raza, género y golf en México*, del sociólogo Hugo Cerón-Anaya, es una obra innovadora, rigurosa e inspiradora. Combina una investigación social detallada sobre los clubes de golf privados en la Ciudad de México, realizada con agudeza, con una presentación clara y exhaustiva de un campo de conocimiento emergente: los estudios sobre los grupos sociales privilegiados. Además, ofrece una perspectiva teórica que entrelaza con sutileza e ingenio debates conceptuales sobre clase, procesos de racialización, espacialidad y género. El autor de esta obra posee una mezcla muy interesante de experiencia, conocimientos y habilidades. Es un investigador experimentado en el análisis de las dinámicas de clase, raza y género, un trabajador de campo riguroso y detallista, y un analista cultural perspicaz.

Al abordar el tema de las prácticas del golf, este libro busca develar las diversas manifestaciones del poder y su contribución a la perpetuación de las desigualdades sociales. A través de su lectura se puede obtener una comprensión más profunda de cómo las estructuras de privilegio se entrelazan en las actividades cotidianas, ocultando su verdadera naturaleza, detrás de argumentos como la

* Profesora Titular en la Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia.

inteligencia, el esfuerzo y la disciplina. *El privilegio en juego* muestra que la exclusión social es un proceso estructural que se manifiesta a nivel individual. A través de detalladas descripciones de las interacciones informales en los clubes de golf de la Ciudad de México, el autor evidencia cómo se manifiestan y se disfrazan las relaciones de dominación y sumisión en este deporte. El golf se convierte en una metáfora que refleja las dinámicas de exclusión, sexismo, racismo y clasismo presentes en los espacios de élite de la sociedad mexicana y, posiblemente, en la latinoamericana, a pesar de las diferencias entre los países que la componen.

Este libro representa una valiosa contribución al creciente campo de los estudios sobre los grupos privilegiados en México. A diferencia de la mayoría de las investigaciones previas, que han puesto su atención en entornos institucionales y relaciones formales, como la interacción entre élites económicas y el Estado, el enfoque de Hugo Cerón-Anaya destaca la importancia de las interacciones personales en la comprensión de la desigualdad y los privilegios en el país. Al hacerlo, el autor subraya la necesidad de complementar la investigación macrosocial con datos cualitativos, como los proporcionados en este trabajo, que analizan la organización de un espacio de ocio para las clases media alta y alta de la Ciudad de México. Estos datos permiten revelar las formas específicas de exclusión e inclusión, así como las complejas dinámicas de poder implicadas en la creación de privilegios.

Esta investigación ha evidenciado también que el privilegio y la falta del mismo, así como las influencias entrelazadas de clase, raza y género, son dos aspectos interdependientes. Para comprender plenamente a los grupos empobrecidos, es imprescindible prestar atención también a la otra cara de la moneda: los privilegiados, ya que desconocerlos no puede sino perpetuar su posición en la sociedad. Esto requiere, también, plantearse numerosas preguntas sobre cómo abordar metodológicamente tales estudios. En este sentido, el apéndice del libro ejemplifica las dificultades metodológicas y dilemas éticos que enfrenta un investigador en ciencias sociales al acceder

a las clases altas, y particularmente los que enfrentó el autor para desarrollar su investigación sobre los clubes de golf en Ciudad de México, considerando sus características de clase, género y fenotipo.

Estas particularidades jugaron un papel crucial en facilitar o dificultar estos contactos sociales, en función del contexto relacional y situado en que se dieron, permitiéndole comprender de manera vivencial cómo funciona la dominación social. Además, su capital cultural y social, junto con su experiencia en instituciones británicas, le proporcionaron las herramientas necesarias para acceder a estas clases sociales y afinar su capacidad de observación y escucha sobre situaciones que de otro modo habrían pasado desapercibidas. *El privilegio en juego* ejemplifica de manera notable cómo la posición del autor puede convertirse en un recurso importante para abordar y comprender con perspicacia las dinámicas del funcionamiento de la sociedad contemporánea.

Por otra parte, el análisis realizado presenta una reflexión significativa para futuras investigaciones sobre el tema, al explorar los desafíos éticos inherentes a la investigación en entornos privilegiados. Ofrece pautas útiles para aquellos que se adentren en este campo, resaltando la importancia de comprender los mecanismos que permiten a estos grupos conservar sus privilegios en la sociedad. En el contexto de esta investigación sobre el golf en México, fueron los periodistas y especialmente los *caddies* quienes influyeron en la adopción de un enfoque más crítico y una narrativa más compleja e inclusiva sobre este deporte, que reparara su falta de representación en los libros sobre golf. Una de las virtudes de *El privilegio en juego* es que rechaza con decisión cualquier esencialismo que pretenda convertir la riqueza y el estatus en propiedades naturales para algunas personas, lo que podría llevar a creer que la pobreza se debe exclusivamente a acciones y atributos personales en lugar de condiciones estructurales.

Este libro cuenta varias historias. Primeramente, la del desarrollo histórico del golf en México y su relación con la modernidad, la introducción de ideas racializadas angloamericanas y el neoliberalismo.

La historia del golf revela su estrecha relación con la modernidad y la expansión del capitalismo, atrayendo a hombres de negocios. Tanto metafórica como literalmente, el golf reflejaba los desafíos diarios de estos individuos, lo que explica el impulso dado por el presidente Alemán a este deporte como parte de su objetivo de convertir a México en una nación capitalista moderna. Así, el golf, la modernidad y el capitalismo se entrelazaron de manera que el fomento de uno parecía impulsar los otros. Sin embargo, a pesar del crecimiento del golf en México dentro del contexto neoliberal, persisten prácticas excluyentes que lo distinguen de su evolución en los Estados Unidos, donde ha dejado de ser exclusivo para las clases altas.

Posteriormente, se restituye la composición de clase de los clubes de golf, revelando que esta no se define únicamente por relaciones económicas, aunque persistan tensiones entre miembros de diferentes estratos socioeconómicos. Uno de los ángulos más interesantes de esta restitución es el que se refiere a las expresiones espaciales de estas delimitaciones sociales hacia afuera y hacia adentro de estos clubes. Hacia afuera, se mantienen invisibles para el común de la población de la ciudad, confirmando la exclusividad de estos lugares. Internamente, el diseño del espacio propicia una extrema visibilidad de las interacciones que se dan entre los miembros del club, al mismo tiempo que las mantiene contenidas dentro de sus límites. Estos contrastes resaltan el poder de las dinámicas espaciales para expresar las diferencias y similitudes de clase, reafirmando o cuestionando la pertenencia social de los miembros a esta comunidad privilegiada.

Esta historia continúa pormenorizando las interacciones diarias, el trato informal o formal entre los miembros y sus percepciones sobre las características distintivas del golf, que sirven para establecer jerarquías de clase dentro de la comunidad golfística. En cada partida, los practicantes buscan afirmar su derecho individual a pertenecer a este espacio privilegiado, recordando siempre que el golf es, ante todo, un juego. Por ello, los miembros veteranos resaltan las lecciones éticas de vida que encuentran en este deporte, destacando su honor y civilidad como aspectos intrínsecos de su personalidad.

De otra parte, persiste la narrativa de que el golf fomenta habilidades analíticas, lo que sugiere que el dinero no es una condición previa para ser golfista, sino más bien un elemento compartido casualmente entre ellos. Sin embargo, la rápida expansión del golf, que ha atraído a nuevos ricos y empresarios, genera tensiones internas, donde veteranos y nuevos socios debaten sobre el peso que se debe otorgar al capital social y cultural en comparación con el capital económico. La investigación confirma cómo el neoliberalismo en México ha priorizado los activos financieros sobre las formas tradicionales de distinción social.

Sin embargo, las dinámicas de clase no solo abarcan aspectos relacionales, interacciones cotidianas y organización y diseño del espacio, sino que también incluyen patrones que sustentan firmemente la hipótesis de que en México las clases están racializadas, distribuyendo de manera desigual recursos y estatus según estos dos órdenes entrelazados. A pesar del mestizaje como idea y práctica que habría eliminado las divisiones raciales, persisten en la vida diaria conceptos racializados estrechamente ligados al sistema de clase. Esto se ilustra claramente en un intercambio entre algunos de los golfistas entrevistados por Hugo Cerón-Anaya sobre la represión policial de las manifestaciones de los lugareños de Morelos, un pueblo ubicado a poco más de ochenta kilómetros de la Ciudad de México, en oposición a la construcción de un club de golf en su área. Un jugador comentó que la policía había frenado sus pretensiones “porque alguien tiene que poner a esos indios en su lugar, de lo contrario no podremos pararlos y empezarán a pedir más”, seguido de las risas de los demás golfistas. Este comentario puso al desnudo cómo se superponen la raza y la clase en sus clasificaciones sociales.

En *El privilegio en juego* no se afirma que las personas más ricas sean automáticamente percibidas como más blancas, como sugiere la creencia popular de que el dinero blanquea. En cambio, se analiza por qué y cómo las ideas raciales se vuelven más inflexibles en la cima de las clases altas. Esto se relaciona con los cambios graduales que se han producido en el capital y la composición fenotípica de las

clases altas. El autor lo demuestra mediante diversos ejemplos etnográficos que ilustran cómo, aunque las diferenciaciones raciales no se manifiesten explícitamente en la mayoría de las formas institucionales, se articulan con los principios de clase en la vida cotidiana. Esto se observa a través de bromas, refranes, metáforas y referencias al espacio, que sugieren nociones raciales sin nombrarlas directamente. Su objetivo es desplazar el enfoque del debate desde el significado y la precisión del término *raza* hacia sus efectos en la vida cotidiana, analizando la racialización de las relaciones cotidianas y la influencia del sistema de clases en este proceso. En su estudio de caso, los golfistas protegen las barreras espaciales que preservan la exclusividad de su mundo y las ventajas de su legado racializado de las amenazas que representan la llegada a sus clubes de los impostores raciales y de clase.

La racialización del espacio, físico y social, público y privado es uno de los pilares conceptuales que sostiene la argumentación de esta investigación. Un ejemplo claro de esto es la presencia de los *caddies* en los clubes de golf y su relación subordinada con los golfistas. La condición de clase racializada de los *caddies*, mantenida a través de diversos mecanismos, se justifica mediante narrativas de los golfistas que devalúan los espacios que aquellos ocupan en los clubes, como los tiros de práctica y las *caddies' houses*. Además, se les atribuyen características negativas que se consideran inherentes a su condición social y racial, como una moralidad potencialmente cuestionable y una presunta incapacidad para comprender el deporte. Estos relatos tienen como objetivo reiterar y consolidar la idea de que la esencia (biológica y moral) de los *caddies* les impide convertirse en golfistas, perpetuando así el orden establecido de las clases y las razas que organizan su mundo.

Ahora bien, si las clases tiene color en México, el golf tiene un sexo, masculino. Esta asociación se confirma con la presencia de las pocas mujeres que logran ingresar a este mundo exclusivo, generalmente pertenecientes a una posición de clase más alta y con una identidad racial más blanca que el promedio de la población. Para

romper las rígidas barreras que mantienen la exclusividad de estos clubes, las mujeres deben cumplir con creces las características de clase y raza de la masculinidad hegemónica. Aunque su presencia es significativa para ratificar el lugar de dominación de los hombres golfistas, se ven limitadas en términos espaciales, con acceso restringido a áreas como el bar y una visibilidad reducida de sus acciones en el ámbito deportivo. Su participación se constriñe además en términos temporales, relegadas dentro del club a los horarios menos concurridos y deseables. A la par, se reitera, hasta naturalizarla, su supuesta ineptitud para el deporte, pese a la existencia de figuras femeninas de gran reconocimiento nacional e internacional en este deporte como Lorena Ochoa, percibida como excepción que confirma la regla. Y aunque algunas mujeres miembros de estos clubes retan con su desempeño estas prácticas, su capacidad para hacerlo se ve restringida por el mismo privilegio de clase y raza y algunas consideraciones de género que desean conservar para ellas como parte de su identidad dentro de ese grupo social.

El análisis realizado en este trabajo cobra una relevancia particular en el contexto político y social que ha experimentado la sociedad mexicana desde 2018, especialmente durante las disputas por la presidencia, cuando se evidenció la importancia de las intersecciones de clase, raza y género en el debate público sobre el privilegio y la exclusión social. Este libro puede leerse como un estudio profundo sobre el funcionamiento del privilegio en la sociedad mexicana a través del prisma del golf y sus entresijos. Sin embargo, su relevancia se extiende más allá, ya que los procesos descritos y analizados pueden encontrarse en otros contextos y áreas. Las denuncias de clasismo y racismo, así como las sanciones por insultos racistas en eventos deportivos internacionales, son cada vez más comunes. La virilidad política, en ascenso en muchos lugares del mundo, defiende los privilegios de una masculinidad hegemónica blanca y heterosexual en detrimento de los avances logrados por grupos minorizados en términos sociales, raciales, de género y sexualidad, percibidos como una amenaza. El concepto de interseccionalidad, entendido como

las interacciones de diferentes formas de opresión que se afectan mutuamente, también estuvo presente en el debate electoral en mi país, Colombia, en 2022, especialmente con la participación de la líderesa afrocolombiana Francia Márquez como candidata y actual vicepresidenta.

El autor de este libro sostiene que, en el contexto actual, la neoliberalización del ámbito académico ha convertido en un privilegio la posibilidad misma de investigar, escribir y publicar un libro, incluso cuando el objetivo sea desentrañar los mecanismos que naturalizan estas desigualdades sociales. Comparto con él que es decisivo reconocer que nuestras posiciones en el mundo universitario están entrelazadas con los esquemas más amplios de privilegio examinados en este libro. La capacidad de generar conocimiento reconocido en este entorno sigue siendo determinada por factores como clase, género, raza y capital cultural y social.

Sin embargo, en *El privilegio en juego*, las líneas de fuerza y poder no siempre estuvieron del lado del investigador que describe y analiza el privilegio o la exclusión de las personas representadas. Hugo Cerón-Anaya, reúne características que lo ubican tanto en el grupo de las personas minorizadas como entre aquellos que detentan algunas posiciones de poder. En este libro ha sabido aprovechar estas posibilidades y limitaciones, utilizando una perspectiva epistemológica feminista, aunque no la nombre explícitamente, para cuestionar el privilegio naturalizado de los grupos dominantes y legitimar el saber proveniente de las representaciones elaboradas por los grupos minorizados. Considero que *El privilegio en juego* contiene lecciones muy apreciables sobre cómo las paradojas pueden ser fructíferas cuando se abordan con reflexividad constante, como se hizo en esta investigación, excepcionalmente sagaz y esclarecedora.

Introducción. El golf

Hay un divertido anuncio de televisión sobre una marca de automóviles caros que compara la compra de uno de estos autos con el costo de jugar al golf. En el anuncio se muestra a un hombre que está mirando uno de estos coches cuando alguien a su lado lo invita a jugar golf. El hombre que observa el coche empieza a sumar mentalmente el costo de jugar al golf: el carrito, la tarifa para usar el campo (green fee), el caddie, la comida, la bebida, las apuestas; en ese momento, una voz en off informa la cantidad mensual a pagar por el automóvil, sugiriendo que es más barato comprar un coche caro que jugar al golf. Así es: el golf en México es [un] deporte caro.

Horacio, jugador de golf de clase media alta,
de casi 50 años de edad

Introducción

El Estado mexicano vivió su peor crisis económica de la era moderna en 1982, cuando el precio internacional del petróleo, su producto más importante, se desplomó. Este imprevisto suceso dejó al gobierno en bancarrota, incapaz de cubrir sus deudas. Casi de inmediato,

empezaron a salir del país cantidades masivas de capital nacional e internacional, lo cual complicó la ya de por sí sombría condición del régimen. La crisis desató el pánico económico, ante lo cual el gobierno mexicano anunció la inmediata nacionalización del sistema bancario que, en ese momento, era propiedad exclusiva de familias mexicanas ricas. Esta decisión agravó la caótica situación. Ignorando las instrucciones del gobierno, los clientes de los bancos abarrotaron las sucursales locales de sus instituciones financieras para intentar recuperar sus ahorros, de manera infructuosa en casi todos los casos. Asimismo, la decisión del gobierno conmocionó y enfureció a poderosos grupos financieros y empresariales. En el estado de Nuevo León, situado en el norte del país, la élite económica –un grupo particularmente unido de propietarios de algunas de las mayores fortunas de México que desde hacía mucho tiempo se autopercebían como el motor económico del país (Saragoza, 1988)– estaba furiosa.

Este opulento grupo, sintiéndose traicionado y humillado por la decisión del gobierno, emprendió en seguida una rebelión sin precedentes, comenzó a organizar y financiar una huelga nacional, medida que solo habían intentado implementar los sindicatos y los partidos políticos de izquierda en momentos históricos anteriores; intentos que siempre habían dado como resultado una brutal represión y la muerte de trabajadores. Al enterarse de ello, el gobierno mexicano tomó represalias con rapidez: envió a agentes de aduanas y auditores fiscales al club de golf más importante de la región y uno de los más prestigiosos y exclusivos del país. Los agentes incautaron ciento veinte carros de golf que eran propiedad privada de los socios, pero que se habían importado de manera ilegal. En los días siguientes, cuando el gobierno aumentó el alcance de las auditorías fiscales para centrarse directamente en varios miembros del club, la élite abandonó sus planes de huelga (Maza, 1984).

Yo me enteré de este episodio en el transcurso de una investigación preliminar que realizaba sobre las élites económicas en el México de finales del siglo XX. Después de leer esta historia, me pregunté por qué el gobierno mexicano, hundido en la peor crisis económica

y política de la era moderna y ante una aparente rebelión de la clase alta, eligió atacar a una de las élites regionales más poderosas por medio de un club de golf. ¿Intentaba intimidar y humillar a esta élite? ¿Por qué hacerlo en un club de golf? En términos más generales, empecé a cuestionarme por qué el golf es un deporte que se asocia popularmente con la riqueza. ¿Por qué lo practican los sectores ricos de México? ¿Qué lo distingue de otras prácticas deportivas? ¿Siempre se relacionó el golf con las clases altas o es esto una tendencia reciente? De esta manera, mi interés inicial por las élites económicas, los privilegios y la desigualdad social me impulsó a emprender un proyecto de investigación sobre el golf.

Al buscar respuestas a los cuestionamientos mencionados, descubrí que, a pesar de la conexión entre el golf y la expansión del capitalismo (Cerón-Anaya, 2010; Cock, 2008), su vínculo con múltiples formas de imperialismo (Cole, 2002; Stoddart, 1999) y su sólida relación con las élites de todo el mundo (An y Sage, 1992; Cerón-Anaya, 2017; Gerth, 2011; Hirst, 2001; Inglis, 2019; Kendall, 2008; Pow, 2017; Salverda y Hay, 2014; Sherwood, 2012), el golf es uno de los juegos menos estudiados en la literatura sobre deportes.¹ Al revisar la clasificación de la revista *Forbes* sobre los “Deportistas mejor pagados del mundo” (Badenhausen, 2012, 2013, 2014, 2017; *Forbes*, 2015, 2016), me llamó la atención que, si bien el golf tiene una audiencia relativamente pequeña a nivel mundial en comparación con el fútbol, el baloncesto o el boxeo, ofrece algunos de los premios económicos más altos de todos los deportes profesionales. También descubrí que el golf es un juego genuinamente global, calificativo reservado apenas a un puñado de deportes que se practican en todos los rincones del mundo (tomemos en cuenta que el béisbol y el fútbol americano, por ejemplo, no son deportes globales; ver Kelly, 2007; Maguire, 1991). Sin embargo, a diferencia de cualquier otro juego global, el golf requiere

¹ En el resto del libro, utilizo los términos juegos, juegos atléticos, juegos físicos y deportes como sinónimos. Para un análisis de las diferencias históricas entre juegos y deportes, ver Guttman (1994).

transformar grandes extensiones de terreno para poder practicarse y, además, difundió por el mundo un estilo de vida basado en concepciones angloamericanas de la estética (Klein, 1999).

Durante una entrevista, el expresidente de Estados Unidos Donald Trump expresó algunas ideas que desde hace tiempo se relacionan con el golf. El entrevistador le preguntó a Trump si el golf es un deporte elitista, a lo que respondió: “Puede ser elitista, y quizás eso es lo que el golf necesita. Dejemos que el golf sea elitista” (Roberts, 2015). Luego, comentó con mayor detalle lo que consideraba el lado positivo del elitismo, entendiendo el concepto como un tipo de objetivo aspiracional que estimula a las personas a esforzarse para alcanzar un “mejor estatus” en la vida. En sus palabras: “Que las personas trabajen arduamente y aspiren a poder jugar al golf algún día. Que se den el lujo de jugarlo”. En consonancia con su frecuente retórica racista y con la larga historia de racialización del deporte (Mitchelson y Lazaro, 2004; Demas, 2017), Trump trazó una delimitación entre quienes pueden jugar al golf de forma *natural* y quienes, por más que se esfuerzen, nunca lograrán jugarlo. Al respecto, señaló: “Intentan enseñar a jugar al golf a personas que en realidad nunca podrán hacerlo. Se esfuerzan demasiado. Debido al gasto que hay que hacer para jugar y al terreno que sus instalaciones requieren, el golf nunca será como el baloncesto” (deporte que, cabe destacar, se asocia estrechamente con deportistas afroamericanos). Si bien estos comentarios pueden parecer un tanto descabellados y a Trump se lo conoce por sus declaraciones extremas y a menudo falsas, sus palabras son reflejo de un conjunto de nociones racializadas y clasistas que tradicionalmente se vinculan con el golf (Collinson y Hoskin, 1994; Demas, 2017).

La exclusividad atribuida al golf lo convierte en un foro estratégico en el cual se puede analizar la confluencia de intereses de la clase alta, narrativas racializadas y relaciones desiguales de género dentro de múltiples contextos geográficos e históricos (An y Sage, 1992; Cave, 2008; Cerón-Anaya, 2010; Cock, 2008; Crosset, 1995; Gerth, 2011; Inglis, 2019; Le, 2010; Lowerson, 1994, 1995; Pow, 2017; Sherwood,

2012; Starn, 2012; McGinnis, McQuillan y Chapple, 2005). Sin embargo, antes de continuar desarrollando la presente introducción, deseo aclarar que este libro no acusa al golf ni a los golfistas. Más bien, esta obra busca mostrar la manera en que las estructuras de privilegio se incrustan en prácticas mundanas, ocultando su verdadera esencia detrás de argumentos sobre la inteligencia, la laboriosidad, las buenas decisiones y la disciplina. Es probable que algunos de los conceptos que los golfistas expresaron sobre las personas pobres se presenten, de forma casi idéntica, en otros espacios de privilegio, como las universidades de élite, los altos círculos empresariales o los grupos de funcionarios públicos de alta jerarquía.

Esto no quiere decir que todos los espacios de élite funcionen de la misma manera. Sin embargo, sí sostengo que hay coincidencias considerables entre ellos. Por consiguiente, este no es un libro sobre golf ni un tratado contra este deporte, sino una exploración crítica de cómo las dinámicas de dominación y subordinación se expresan abiertamente, al mismo tiempo que se ocultan en el contexto de un espacio privilegiado como es el golf, en México. A partir de los planteamientos de Collins (2015), en el presente libro se utiliza al golf como un estudio de caso desde el cual se examinan las múltiples capas que constituyen el poder y que influyen en la reproducción de las desigualdades sociales.

Estudiando a los de arriba

Como sociólogo, por mucho tiempo me ha intrigado la relación entre la desigualdad social, la marginación y la pobreza. Dichos temas son particularmente pertinentes en países marcados por diferencias de clase extremas como lo es México (Castillo Negrete, 2017, Esquivel, 2015c). Por ejemplo, la Ciudad de México, que alberga una extrema riqueza, se honra en ser la segunda ciudad con el mayor número de helicópteros privados per cápita en el mundo, después de San Pablo, Brasil (Quesada, 2016). Además, en 2016, quince mexicanos eran

multimillonarios y uno de ellos formaba parte de la lista *Forbes* de las diez personas más ricas del mundo. Al mismo tiempo, los trabajadores mexicanos reciben los salarios más bajos de todos los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2017), y casi la mitad de la población vive en situación de pobreza (CONEVAL, 2014). En el debate público, esta desigualdad suele achacarse a diferencias en el nivel de inteligencia, laboriosidad, buenas decisiones y disciplina, todo ello enmarcado en un sistema meritocrático, basándose en el supuesto de que los pobres carecen de todas estas cualidades y hábitos.

Mientras que distintos académicos mexicanos examinaron con exhaustividad esta desigualdad social desde la perspectiva de los excluidos (Adler-Lomnitz, 2014; Arzate Salgado, 2005; Boltvinik y Mann, 2016; Diaz-Cayeros, Estévez y Magaloni, 2016; Eckstein, 1977; Lewis, 1961; Mahar, 2011; Middlebrook y Zepeda, 2003; Reygadas y Gootenberg, 2010; Székely, 2005; Teruel y Reyes, 2017), rara vez lo hicieron desde el punto de vista de los privilegiados (Adler Lomnitz y Pérez Lizaaur, 1987; Camp, 2002; Iturriaga Acevedo, 2016; Nutini, 2008). Esta crítica también se aplica a investigaciones llevadas a cabo sobre casi cualquier otro país (algunas excepciones son Cattani, 2009; Donaldson, 2003; Hay y Beaverstock, 2016; Khan, 2012; Savage y Williams, 2008; Twine y Gardener, 2013; Martínez Novo 2021; Ramos-Zayas 2023; Burchardt y Lungo, 2023; Heredia, 2019; Gessaghi, 2019). Los científicos sociales pasaron por alto que la riqueza y la pobreza, lejos de ser procesos aislados, están interrelacionados. La producción de uno requiere necesariamente la creación del otro, tanto en términos concretos (los trabajadores deben producir algo para los consumidores) como simbólicos (nadie es pobre hasta que se compara con alguien más rico). En otras palabras, de no existir la riqueza, la pobreza no sería una condición de exclusión, sino una forma de vida (Dinzey-Flores, 2017). Por lo tanto, la pobreza no es una condición autónoma; más bien, constituye la manifestación de un conjunto de relaciones entre pobres y ricos (Bourdieu y Wacquant, 1992; Elias, 1991; Emirbayer, 1997; Marx, 1993 [1858]).

Pese a la naturaleza interrelacionada de la pobreza y la riqueza, los científicos sociales logramos entender los gustos, los pasatiempos, las prácticas de consumo, los patrones de socialización, las aspiraciones educativas, las percepciones en materia de género, los conceptos de violencia y las ideas raciales de las clases bajas de manera relativamente matizada, pero en lo que respecta a las actitudes, creencias y comportamientos entre los grupos dominantes nuestra comprensión es muy superficial. Es posible que el vasto conocimiento generado acerca de los pobres haya facilitado involuntariamente el desarrollo de mecanismos más eficaces de control y subyugación sociales (Foucault, 1995), en tanto que el limitado conocimiento de los estratos superiores haya permitido que estos grupos aumentaran su poder y su influencia bajo el capitalismo neoliberal. Esta afirmación resulta más convincente en virtud de estudios recientes sobre la concentración de la riqueza en la cima de la jerarquía de clase en innumerables contextos globales (Donaldson y Poynting, 2013; Friedman y Laurison, 2019; Gaztambide-Fernández, 2009; Gerth, 2011; Hay y Beaverstock, 2016; Hay y Muller, 2012; Piketty, 2014; Pow, 2017; Ratcliff, 2019; Reeves, 2017; Rivera Lauren, 2015; Sherman, 2017). El escaso conocimiento sobre estos grupos que poseemos los científicos sociales y los hacedores de políticas públicas podría haber propiciado, sin quererlo, que los sectores privilegiados hayan recibido enormes beneficios del sistema capitalista actual.

Desde la década del setenta, los investigadores que se dedicaron a estudiar al empresariado lograron crear un sólido conjunto de publicaciones sobre *los de arriba* en México. Aunque estos estudios son sumamente valiosos, resultan limitados ya que casi todos exploran entornos institucionales (Anzaldúa y Maxfield, 1987; Arriola, 1991; Babb, 2002; Basañez, 1990; Camp, 2002; Centeno, 1994; Garrido, 1994; Luna, 1992; Minushkin, 2002; Puga, 1994; Schneider, 2002; Tirado, 1998). La mayoría de estos investigadores se centraron en interacciones políticas formales. En otras palabras, dichos análisis arrojaron luz sobre las actividades organizacionales de las élites económicas locales y, en particular, sobre la manera en que los grupos

de expertos, las asociaciones empresariales o las juntas directivas fomentan la desigualdad de clase. Asimismo, gran parte de esta literatura hace hincapié en el análisis de la interacción entre las élites económicas y el Estado nación, al estudiar, por ejemplo, el vínculo entre las organizaciones privadas y el Estado o la influencia de las élites económicas sobre la formulación de políticas públicas. Aunque esta literatura es sin duda valiosa, está incompleta. Los investigadores rara vez examinan la interacción informal y personal (Camp, 1982; Villareal, 2024), aun cuando, desde una perspectiva histórica, México es un país en el que las políticas, los procedimientos y la dinámica institucional se organizan de forma personal, no sistemática y no regulada (Smith, 1979). Dadas las tendencias históricas del país, es necesario complementar la investigación institucional y a escala macro con datos cualitativos que revelen formas concretas de exclusión, mecanismos específicos de inclusión y distintas dinámicas de poder implicadas en la conformación de privilegios en el país. En el Apéndice, explico con mayor detalle las complejidades metodológicas que conlleva esta tarea.

Los académicos deben equilibrar los estudios de las dinámicas institucionales con los análisis de las relaciones informales para explorar el *escenario trasero*, haciendo uso del famoso término de Goffman (1959). Este espacio *tras bambalinas* es la zona en la que las personas se relajan y expresan sus verdaderos sentimientos e ideas, y la mayor parte de lo que ocurre ahí no se oculta porque no está destinado a ser público. Es en este ámbito donde un golfista comparte, en forma confidencial, que los clubes no apoyan los intentos de los *caddies* de convertirse en jugadores profesionales “porque [a pesar de sus extraordinarias habilidades] los *caddies* hacen que los golfistas piensen en sus criadas y choferes”; un ámbito donde un periodista puede despotricar acerca de la falta de gusto de los *caddies* y la necesidad de disciplinarlos, y donde los golfistas disfrutan plenamente de la exclusividad de su deporte. Asimismo, este escenario trasero es el ámbito donde los *caddies* se quejan de la falta de honor de los golfistas; donde las mujeres explican su estatus marginal en función del

claro sexismo de sus colegas masculinos y los miembros de los clubes de golf se quejan abiertamente de la falta de *clase* de otros miembros. A partir de datos cualitativos, en este libro se explora a fondo el escenario trasero y se analiza la organización de un espacio de ocio para las clases media alta y alta de la Ciudad de México.

Como respuesta al ajeño llamado para cambiar el foco de atención de los análisis académicos de los pobres a los ricos –desde los textos clásicos de Mills (1956), Domhoff (1967) y Nader (1972) hasta las obras más contemporáneas de Savage y Williams (2008), Cattani (2009), Gaztambide-Fernández (2009), Khan (2010), Ostrander (2010) Sherwood (2012), Villareal (2014) –, la presente obra ayuda a conocer mejor a la sociedad mediante un estudio de *los de arriba*. En este libro, se exploran la vida y las dinámicas sociales de los poderosos, en vez de prestar exclusiva atención a las dinámicas de los marginados (aunque también se examinan las experiencias de estos últimos). En sus páginas, se analizan conceptos como los de honor, lenguaje, competencia, humor, moda, condición física, etiqueta y moralidad para de ahí examinar cómo es que las dinámicas de clase, racialización y género sustentan las jerarquías sociales en la Ciudad de México contemporánea.

En *El privilegio en juego* se revela cómo la riqueza y el estatus se convierten en atributos naturales para algunas personas, lo cual les permite creer que la pobreza se debe exclusivamente a acciones y atributos personales y no a condiciones estructurales. Sobre la base de material etnográfico recolectado en clubes de golf, así como de entrevistas exhaustivas con los miembros y empleados de menor estatus de los clubes, se analiza la desigualdad desde una perspectiva muchas veces pasada por alto, focalizando en los privilegiados. Este punto de vista permite demostrar la condición multifacética del poder y la manera en que el campo de golf representa un sitio moldeado tanto por dinámicas clasistas como por relaciones de género. Por ejemplo, la organización del espacio y la distribución de los tiempos de juego en los clubes, e incluso la palabra *jugador*, son elementos basados en normas masculinas. La mayoría de los jugadores son conscientes de esta

realidad. No en vano un golfista me dijo alguna vez: “En el golf, todo está diseñado para los hombres”. Asimismo, una jugadora comentó con una pizca de humor que la palabra golf significa “Gentlemen Only Ladies Forbidden” (solo caballeros, prohibidas las damas). Estas afirmaciones retratan las dinámicas de género que caracterizan a este deporte (para un debate más amplio sobre los deportes y la masculinidad, ver Messner, 1988, 1992, y Messner y Sabo, 1990).

Sin embargo, el privilegio no se basa únicamente en elementos relacionados con la clase y el género. En consonancia con una pequeña pero creciente bibliografía, en este libro se afirma que en México las percepciones raciales influyen en la distribución de recursos, oportunidades y estatus (Moreno y Saldivar, 2016; Nutini, 1997; Navarrete, 2016; Serna, 1996; Sue, 2013; Villarreal, 2010; López Beltran, 2017; Mora, 2017; Krozer 2023; Villareal, 2024). Ahora bien, eso no significa que en este país exista una estricta división por fenotipo. Por el contrario, afirmo que las dinámicas raciales siempre operan en conjunto con las relaciones de clase. En consecuencia, *El privilegio en juego* es un estudio de la riqueza, las jerarquías raciales y la desigualdad de género existentes hoy en día en la Ciudad de México. A partir de datos históricos, en sus páginas se muestra también que el privilegio debe estudiarse en términos de relaciones históricas de poder, haciendo hincapié en las formas en que estas interacciones configuran la sociedad actual. Vale la pena reafirmar que este estudio no es una acusación contra una persona o deporte en particular; más bien, es una prueba de que el privilegio social y la exclusión son procesos que se organizan a nivel estructural y, a la vez, se expresan a nivel individual.

Un segmento de la élite

Según la Federación Mexicana de Golf (FMG), en todo el país hay 27.631 golfistas (IGF, 2017). La mayoría de ellos viven en uno de los tres centros urbanos más grandes de México: Guadalajara, Monterrey y la Ciudad de México. La capital del país y su área metropolitana

tienen alrededor de veinte millones de habitantes, así como la mayor concentración de jugadores y clubes de golf. Sin embargo, aunque todos los golfistas de México residieran en la capital, apenas representarían el 0.00013 por ciento de su población. Además, en esta megalópolis no hay campos públicos: el golf se practica solo en clubes privados (ver el capítulo 2). La cuota de membresía varía considerablemente en los trece clubes de golf privados de la ciudad y su área metropolitana. Dos de ellos tienen cuotas de inscripción de más de 100.000 dólares, mientras que en el menos costoso la matrícula ronda los 7.000 dólares (Rodríguez, 2014; Saliba, 2003). De todos modos, según los entrevistados, el costo de la membresía promedio en un club de golf se encuentra entre los 16.000 y los 35.000 dólares.

La condición exclusiva de este deporte se hace aún más evidente al comparar el costo de inscripción en uno de estos clubes con la realidad económica de la población promedio de este país. Como ya se indicó, casi la mitad de la población vive por debajo de la línea de pobreza (CONEVAL, 2014) y los trabajadores, en promedio, perciben los salarios más bajos de todos los Estados miembros de la OCDE (OCDE, 2017). El ingreso promedio anual (descontando los impuestos) es de apenas 15.314 dólares (OCDE, 2017), lo que significa que una familia normal tendría que ahorrar todos sus ingresos durante cinco meses para pagar una membresía en el club menos costoso. Además, la cuota no incluye otros gastos relacionados con el deporte, como costos anuales de mantenimiento del club, equipos personales, clases de golf, alimentos, bebidas y servicio de *caddie*; algunos clubes también incluyen un gasto mínimo mensual en comida. No es sorprendente, entonces, que las escasas referencias a este deporte en la literatura académica señalen que en México el golf no es un juego para la clase media, sino un pasatiempo practicado casi de forma exclusiva por las clases media alta y alta (Nutini, 2008, p. 125). Tal situación se replica en casi todo el mundo (An y Sage, 1992; Cock, 2008; Gerth, 2011; Gewertz y Errington, 1999; Inglis, 2019; Salverda y Hay, 2014).

En el caso mexicano, la limitada investigación sobre los grupos dominantes hace que sea difícil determinar con precisión el

porcentaje de la población que pertenece a las clases media alta y alta. Las estimaciones de la proporción combinada de estos dos grupos oscilan entre algo más del 10% (Gilbert, 2007) y el 6% (AMAI, 2018) de la población total. Inevitablemente, la considerable variación en el precio de una membresía en los trece clubes disponibles en la ciudad plantea una pregunta: ¿todos los golfistas forman parte de la élite en México? Los miembros de los dos clubes con membresías de más de 100.000 dólares pertenecen claramente a la élite mexicana (incluso podríamos hablar de una elite que traspasa las barreras nacionales). Sin embargo, no queda claro si los socios del club menos caro también forman parte del mismo grupo. En términos estrictamente económicos, podría separarse a los clubes de golf en dos categorías diferentes: de clase alta y de clase media alta; los primeros, pero no los segundos, serían parte de la élite mexicana. No obstante, esta división no refleja las estrechas relaciones que los miembros de ambos grupos sociales describieron durante las entrevistas. Al fin y al cabo, los miembros de los clubes más exclusivos me pusieron en contacto con sus amigos de los menos acomodados, y viceversa.

El pequeño número de estudios sobre los grupos dominantes señala un alto grado de coincidencia entre las clases media alta y alta (Adler Lomnitz y Pérez Lizaur, 1987; Iturriaga Acevedo, 2016). Por ejemplo, en su estudio clásico sobre la nobleza mexicana, Hugo Nutini (2008) sostiene que la aristocracia –definida como las personas cuyo linaje se remonta a los miembros de la nobleza en la época colonial (1521-1821)– tiene suficiente distinción social para interactuar con los miembros de la clase alta en términos de igualdad. Sin embargo, desde una óptica financiera, los aristócratas se sitúan en el mismo nivel que la clase media alta, la cual acumuló suficiente riqueza y estatus para desprenderse de la clase media y acercarse a la alta.² Según Nutini, pese a las diferencias en cuanto a riqueza y estatus, las

² La clase media es más rica que las clases bajas, pero aun así se caracteriza por un alto grado de vulnerabilidad económica (ver Atkinson y Brandolini, 2014; Esquivel, 2015a, 2015b; Morales Oyarvide, 2016; Teruel y Reyes, 2017).

clases aristocrática, media alta y alta comparten espacios comunes y múltiples similitudes, hasta el punto de que es posible tratarlas como una forma de clase social superior. La obra de Larissa Adler Lomnitz y Marisol Pérez Lizaaur (1987) sobre una familia aristócrata mexicana, así como el estudio de Eugenia Iturriaga Acevedo (2016) sobre las clases dominantes en el estado de Yucatán al sureste de México, ofrecen más evidencia de las afinidades que comparten las clases media alta y alta.

Partiendo de la definición de élite –inspirada en Bourdieu– que propone Khan (2012), y que también coincide con los argumentos recién desarrollados, sostengo que una élite es un grupo poseedor de *un control o acceso desproporcionado a los recursos*, los cuales son acumulables, transferibles, y, lo que es aún más importante, factibles de intercambiarse por otros bienes de gran valor. Esas características brindan a los miembros de la élite grandes ventajas en relación con la mayoría de los miembros de la sociedad (Khan, 2012, p. 362). Según esta definición, la gran mayoría de los clubes –incluidos aquellos en los que realicé el trabajo etnográfico– pertenecen a personas que tienen acceso y control sobre recursos fuera del alcance de cerca de 90 % de los mexicanos. Ahora bien, esto no significa que todos los jugadores de golf se perciban unos a otros como iguales. En el libro, veremos que estos clubes de alto poder adquisitivo son lugares en los que diferentes concepciones del privilegio compiten entre sí simbólicamente. Los resultados de estas competencias simbólicas no son banales, dado que tienen repercusiones reales y materiales.

Cabe señalar que el golf no es el único deporte que atrae a personas con alto poder adquisitivo y que no todos los miembros de la élite mexicana lo practican. Un club de golf es uno de los múltiples sitios y actividades en los que los miembros de las clases media alta y alta comparten sus intereses y reproducen un sentido de singularidad social. En otros espacios privilegiados, como los colegios exclusivos o las fundaciones de beneficencia, los miembros de la élite intercambian otras ideas para explicar la composición de las clases dominantes y su propia posición social dentro de ellas (Adler Lomnitz y Pérez

Lizaur, 1987; Nutini, 2008). Por consiguiente, el grupo analizado en este libro es solo un segmento de la élite. Es necesario advertir que la mayoría de los participantes entrevistados para este proyecto eran personas de edad madura, de entre cincuenta y sesenta años. Mi solicitud de que los participantes me pusieran en contacto con ejecutivos y empresarios de alto nivel que también jugaran al golf influyó mucho en el grupo de edad de la muestra. Por tanto, los comentarios y las explicaciones que recabé de ellos están inevitablemente condicionados por la perspectiva que las personas maduras de clase media y alta tienen de la sociedad.

Pensar sobre el espacio

Cuando comencé esta investigación, sabía que en la zona de la Ciudad de México en la que viví durante más de veinte años había un club de golf. Sin embargo, nunca lo había visto, ni conocía a nadie que lo hubiera visto. Me asombró mi incapacidad de aprovechar mi conocimiento urbano para identificar la ubicación exacta de ese club. Aunque sabía que se encontraba en alguna parte de la ciudad, no tenía idea de cómo localizarlo. Al final, utilicé los mapas aéreos que encontré en Internet para dar con su ubicación. En los mapas, descubrí que en realidad no había uno, sino dos clubes de golf en la zona, uno de los cuales, según me enteré después, es uno de los más antiguos y prestigiosos de México. La dificultad para localizar dos grandes extensiones de terreno en una zona de la ciudad que conocía me hizo pensar en la función que el espacio y la dinámica espacial desempeñan en la reproducción del privilegio. Durante mucho tiempo abandoné estas primeras reflexiones, pero cuando comencé el trabajo de campo, el tema volvió a surgir.

Mi interacción con golfistas y *caddies* en los clubes de golf me inspiraron para reflexionar sobre la importancia que tiene el espacio en las relaciones de poder. Por ejemplo, en una ocasión, un golfista me invitó a realizar la entrevista en el *snack bar* de su prestigioso y

antiguo club de golf. El sitio era agradable. La arquitectura minimalista y las paredes panorámicas de vidrio ofrecían una magnífica vista del campo desde cualquiera de las cerca de diez mesas que había en el lugar. El paisaje, con árboles viejos y bien espaciados, césped de un verde exuberante y los contornos ondulados que se extienden frente al bar, me transportó por un momento a Gran Bretaña (lugar en donde hice mis estudios de posgrado). Esta fue una sensación particularmente extraña, dado que en el momento de la entrevista me encontraba del otro lado del mundo, en plena Ciudad de México. Más adelante, como parte de mi trabajo de campo, visité clubes más nuevos. El efecto fue muy distinto: sentí que estaba en un espacio angloamericano genérico. En estos casos, la estética hipermoderna de una casa club, un amplio campo de golf y la omnipresencia de un immaculado césped verde (igual al que se encuentra en cualquier urbanización de clase media alta o alta de Estados Unidos) generaron una sensación espacial muy diferente de la que había experimentado en casi cualquier otro espacio público de la Ciudad de México.

Estos incidentes hicieron que me planteara una y otra vez preguntas como las siguientes: ¿por qué la disposición espacial de los clubes de golf proyecta una estética específicamente angloamericana? ¿Influyen los principios estéticos en la organización de las jerarquías sociales? ¿Influye el colonialismo en la exuberante vegetación que caracteriza a estos clubes tan elegantes? A lo largo del trabajo de campo, me surgieron cada vez más interrogantes acerca de la función del espacio en la reproducción del privilegio y la marginación. Por ejemplo, mi incapacidad para identificar la ubicación exacta de un club de golf en la zona donde viví durante mi infancia me trajo a la mente la anécdota de un *caddie* que me contó que, la primera vez que visitó el club para una entrevista de trabajo, llegó tarde porque ninguno de los trabajadores o transeúntes de la zona pudo indicarle cómo ubicar al lugar (en el capítulo 1, describo esta historia con mayor detalle). Me asombró que, en una ciudad caracterizada por la falta de grandes espacios públicos y zonas verdes, los clubes de golf

pudieran permanecer completamente invisibles para el habitante promedio.

Mis experiencias de trabajo de campo me hicieron ver que la organización del espacio transmite mucho más que aspectos estéticos. La disposición espacial facilita la organización de las jerarquías sociales y, por consiguiente, la reproducción del privilegio. Por ejemplo, la separación entre *caddies* y golfistas se achacaba comúnmente a las inevitables diferencias de clase entre unos y otros. La organización del espacio dentro de los clubes contribuye a afianzar tales ideas, ya que la casa de los *caddies* –el espacio reservado para estos trabajadores dentro del club– está siempre oculta a la vista de los golfistas. La invisibilidad de la zona de espera de los *caddies* permite que los jugadores intercambien narrativas despectivas en las que se atribuye a estos trabajadores falta de ética de trabajo, conducta inmoral y escasa inteligencia. Sin embargo, de manera más profunda, los comentarios de los golfistas que frecuentemente atribuían una otredad *natural* a los *caddies* se basaban en una combinación de connotaciones racializadas y de clase.³ La racialización de los trabajadores fue un tema fascinante, si se toma en cuenta que los mexicanos defienden con firmeza la idea que la raza (como concepto) y el racismo (como su manifestación) no existen en este país. Independientemente de la supuesta ausencia de un orden racial, la organización del espacio transmitía de manera constante dinámicas racializadas. Cuando empecé a prestar más atención a la manera en que el espacio se utilizaba para justificar la inferioridad intrínseca de los trabajadores de clase baja, poco a poco fue quedando claro la conexión entre nociones de clase y raza. En este punto, salió a la luz un patrón

³ El término racialización no implica que la raza exista como una realidad científica. Más bien, busca señalar cómo es que la gente utiliza una amplia gama de ideas, percepciones y argumentos para atribuir a los grupos humanos supuestas diferencias inherentes. Las afirmaciones racializadas recurren a un sinnúmero de marcadores fenotípicos o biológicos para validar las distinciones sociales, reproduciendo implícita o explícitamente la idea no científica de raza. Para un análisis extenso del término, ver Barot y Bird (2001), Saldívar (2014), Murji y Solomos (2005), Omi y Winant (2014), Goldberg (2002).

evidente de racialización de las personas de clase baja que incluye también los espacios que ocupan.

Las dinámicas de clase y racialización no son las únicas fuerzas que configuran estos espacios privilegiados. El trabajo de campo también reveló la manera en que la jerarquía de género afecta la dinámica espacial en el interior de los clubes de golf. Por ejemplo, en la mayoría de estos sitios, las mujeres tienen prohibido entrar al bar que, por lo común, funciona como lugar de encuentro de los golfistas hombres. Esta exclusión impide a los jugadores conocer las extraordinarias habilidades golfísticas, la ingeniosa conversación, la perseverancia y personalidad de las jugadoras. Sin embargo, el bar no era el único lugar que desplazaba con *sutileza* a las mujeres. La distribución tradicional del tiempo de juego también estaba basada en dinámicas de género, en virtud de las cuales la mayoría de los clubes se convertían en puntos de reunión masculinos durante las primeras horas de la mañana (horario estelar de juego). Esta separación en términos temporales, que los golfistas justificaban bajo principios de diferencias *biológicas* entre mujeres y hombres, articulaba una masculinidad hegemónica que sustenta la organización del espacio y el tiempo dentro de los clubes.

Estas ideas sobre el espacio no sugieren que una mente maestra determine deliberadamente la organización del espacio o que las personas sigan las disposiciones espaciales como robots sin sentido alguno de libre albedrío. Por el contrario, a lo largo del libro nuestro que la organización del espacio afecta profundamente las interacciones y percepciones cotidianas. Debido a su presunta trivialidad, el espacio puede influir en las percepciones cotidianas sobre diferencias sociales y, así, transformar con sutileza las relaciones históricas de poder en características aparentemente naturales y normales de la vida social. Parafraseando a Thomas Gieryn (2000), el espacio no es un simple telón de fondo, sino un componente más del juego, una fuerza que afecta de forma visible la vida social. A lo largo de la obra, reflexiono una y otra vez acerca del espacio.

Organización temática

El libro está estructurado de la siguiente manera: en el capítulo 1 se aborda el desarrollo del golf en México durante el siglo XX, mostrando la manera en que las relaciones de privilegio actuales se fueron estructurando históricamente. Dicha sección presta especial atención a la relación entre el golf y la modernidad. El estudio de este vínculo nos permite examinar dos procesos interrelacionados: la expansión del capitalismo y la introducción en México de ideas racializadas angloamericanas. Estos elementos son fundamentales para entender algunas tendencias contemporáneas. En la segunda parte del capítulo, se describe la transformación a mediados del siglo XX de los clubes de golf mexicanos, los cuales pasaron de ser enclaves angloamericanos a comunidades locales de clase media alta y alta. Paradójicamente, en dicha transformación se conservaron algunas de las dinámicas clasistas y racializadas establecidas por los inmigrantes angloamericanos a principios del siglo XX.

El capítulo 1 termina con una crónica de la rápida expansión del golf registrada en México a finales del siglo XX y principios del siglo XXI, cuando en un lapso de alrededor de veinte años se construyeron más campos de golf que en los noventa años anteriores. Este desarrollo se asocia con el giro neoliberal que experimentó América Latina durante la década del noventa. Sin embargo, aunque la infraestructura del golf creció, el deporte mantuvo muchas de sus prácticas excluyentes. Desde la perspectiva histórica, se aclara por qué en Estados Unidos el golf se considera un deporte de la clase media, mientras que en el México actual se juega exclusivamente en clubes privados que recibe casi exclusivamente a las clases altas. Analizar la relación entre el golf y la modernidad, así como la dinámica racializada que surgió de esta conexión, es útil para comprender el gran poder simbólico del que goza hoy en día este deporte en México.

En el capítulo 2, se examina la composición de clase de los clubes de golf y se demuestra que las dinámicas de clase no se pueden

reducir a relaciones económicas. En la primera parte del capítulo se explora la manera en que los jugadores describen a la comunidad golfística en su conjunto en términos de similitudes, lo que pone en evidencia que estos clubes ofrecen un terreno común que reúne a miembros de las clases media alta y alta, al mismo tiempo que excluye a las personas de clase media y trabajadora. Ahora bien, esto no significa que todos los golfistas y los clubes de golf se consideren iguales. En la sección se abordan en profundidad las tensiones y el antagonismo prevalecientes entre los jugadores situados en los extremos de la jerarquía socioeconómica interna, es decir, entre los golfistas pertenecientes a los clubes menos caros y los pertenecientes a los más exclusivos.

En la segunda parte del capítulo, se estudia cómo los clubes erigieron firmes delimitaciones sociales con respecto al mundo exterior, y así, crearon espacios invisibles para la ciudad, pero hipervisibles para el grupo interno. Por ejemplo, a pesar de tener grandes proporciones, los clubes de golf suelen ser imperceptibles para el habitante promedio de la ciudad. En cambio, las disposiciones espaciales en su interior están organizadas de tal forma que generan una sensación de apertura y visibilidad compartidas. El capítulo termina ilustrando que la clase social no es el único principio que moldea estos sitios altamente privilegiados. La dinámica de género también sustenta el privilegio. Por ejemplo, las mujeres miembros de estos clubes enfrentan muchas restricciones que reducen su visibilidad en esos lugares. Este proceso fomenta una narrativa según la cual las mujeres son vistas como jugadoras intrínsecamente incompetentes y débiles.

En el capítulo 3, se analizan las dinámicas cotidianas que reproducen los privilegios dentro de los clubes. Al principio, la sección muestra cómo se utiliza el habla cotidiana para reforzar las jerarquías de clase entre jugadores y trabajadores. Por ejemplo, al dirigirse a otros golfistas, presentarlos o referirse a ellos, los miembros de los clubes solo utilizan el nombre, sin hacer referencia al apellido, en tanto que los trabajadores deben emplear distintas formas reverenciales al interactuar con los golfistas. Estos intercambios verbales

cotidianos fortalecen las diferencias de clase existentes en la comunidad. Asimismo, en el capítulo se muestra que los miembros de los clubes tienen la certeza de que el golf es un deporte vinculado al honor, la honestidad, la inteligencia y la civilidad, narrativa que refleja la percepción que los golfistas tienen de sí mismos. Este relato permite a los jugadores afirmar que el golf exige cierta excepcionalidad deportiva y justificar prácticas excluyentes basadas en postulados que trascienden las relaciones puramente económicas.

En la segunda parte del capítulo, se examinan las tensiones de clase internas producto de la rápida expansión del golf en años recientes. El crecimiento de dicho deporte atrajo a jugadores considerados nuevos ricos, así como a empresarios de todo el mundo, dos grupos interesados en utilizar el juego para potenciar su imagen. Para los golfistas que practican el deporte desde hace tiempo, algunos de estos cambios han sido negativos, dado que el capital económico desplazó a otras formas de capital que tradicionalmente definían el golf, como el social o el cultural. Estas transformaciones no dieron lugar a un pasatiempo más accesible. Por el contrario, los cambios reflejan la forma en que el capitalismo neoliberal se deshizo de las formas tradicionales de distinción social en favor de los activos financieros en el México contemporáneo.

En el capítulo 4, se plantea la hipótesis de la racialización de la clase. Este argumento sostiene que en México las concepciones racializadas están profundamente entrelazadas con los principios de clase. En primer lugar, el análisis explora cómo, a pesar de la idea que el mestizaje erradicó las nociones de raza en favor de la creencia que un pasado racial mixto desdibujó todas las clasificaciones raciales, los mexicanos continúan empleando una amplia variedad de conceptos racializados en las interacciones cotidianas. En segundo lugar, se demuestra que el sistema de clase influye profundamente en estas concepciones raciales. Dicho esto, el argumento no afirma que cuanto más rica es una persona, más blanca se la percibe. Más bien, en el capítulo se analiza por qué los conceptos raciales pasan de ser elementos culturales supuestamente más fluidos en la parte baja

y media de la jerarquía de clase a convertirse en visiones biológicas más rígidas en la cima del orden socioeconómico. Esta transformación se relaciona tanto con la naturaleza cambiante del capital como con la composición fenotípica promedio de las clases altas. El capítulo termina con la presentación de diversos ejemplos etnográficos concretos que ilustran cómo funciona el argumento de la racialización de la clase en la vida cotidiana.

El capítulo 4 es parte de un creciente conjunto de publicaciones dirigidas a reexaminar las concepciones tradicionales de la raza en México (y en América Latina). En este país, algunos académicos se manifestaron en contra de utilizar el término *raza* y optaron por el término *etnia*. Tal posición partía del supuesto de que, mientras que el concepto *raza* implica una noción biológica de raigambre racista, *etnia* es un concepto maleable que se centra en las diferencias culturales, las cuales, al menos en teoría, son más flexibles. Este debate académico buscó definir el significado y el alcance del término *raza*. Sin embargo, en el capítulo 4, el objetivo es desplazar el foco del debate del *significado* y la *precisión* del término a sus *efectos* en la vida cotidiana, analizando la racialización de las relaciones cotidianas y la influencia que tiene el sistema de clases en este proceso.

En el capítulo 5, se aborda el tema de los *caddies* para ahondar en el argumento sobre la racialización de la clase, mostrando también que las dinámicas espaciales desempeñaban un papel fundamental en la expresión de percepciones racializadas. El capítulo comienza explicando que el estatus inferior de los *caddies* en los clubes de golf surge de los orígenes de clase obrera de estos trabajadores. No obstante, los miembros de los clubes con frecuencia señalaban que la condición de pobreza de los *caddies* se debía a un conjunto de características aparentemente naturales, como las actitudes inmorales y la falta de ambición. Del mismo modo, si bien los *caddies* conocen a fondo este deporte, y en algunos casos son extraordinarios jugadores, ninguno de los miembros entrevistados sostuvo –ni siquiera insinuó– que los *caddies* pudieran considerarse golfistas. Por el contrario, casi todos afirmaron que estos trabajadores son, por naturaleza, incapaces de

entender el deporte, debido a su *otredad* respecto de los miembros del club. De acuerdo con estas narrativas generalizadas, la condición de foráneos de los *caddies* se basa tanto en sus orígenes de clase baja como en un proceso de racialización que justifica su exclusión.

En la segunda parte del capítulo, se amplía el análisis del espacio y las relaciones espaciales mediante el estudio de los tiros de práctica (los *driving ranges*, sitios accesibles en los que los principiantes practican los movimientos básicos del golf) y la casa de *caddies* (la zona dentro de los clubes donde los *caddies* esperan a ser llamados al campo para trabajar). En esta sección vemos que los miembros de los clubes menosprecian estos lugares, atribuyéndoles características negativas tanto sociales como racializadas. El análisis espacial permite mostrar cómo es que las categorías racializadas se ocultan detrás de alegorías relacionadas con la clase y el espacio, fortaleciendo la percepción de que las ideas raciales no existen en este país.

En el capítulo 6, se utiliza el concepto de masculinidad hegemónica para explicar por qué las mujeres ocupan una posición subordinada al interior de los clubes, a pesar de tener orígenes de clase similares a los de sus compañeros. El capítulo explica cómo es que las mujeres golfistas utilizan su posición de clase así como identidad racializada para cimentar una posición dominante en la sociedad. Sin embargo, a pesar de estas ventajas, la masculinidad, basada en la clase, que prevalece en los clubes de golf crea múltiples mecanismos que mantienen a las mujeres en un papel marginal. La distribución por género del tiempo de juego y la exclusión de las mujeres del bar ilustran la forma en que la masculinidad hegemónica articula una serie de prácticas que enfatizan la *ineptitud* y la *deficiencia* de las mujeres. Estos elementos refuerzan una narrativa que las define como deportistas incompetentes por naturaleza.

Este capítulo profundiza la explicación sobre el espacio al analizar este último con relación a la temporalidad, mostrando que la masculinidad hegemónica influye de manera determinante en la organización del tiempo y el espacio dentro de los clubes de golf. Sin embargo, y aun con estas condiciones estructurales, algunas

mujeres lograron subvertir las prácticas que pretendían controlarlas. Irónicamente, su capacidad para establecer relaciones de género más igualitarias se ve limitada por el mismo privilegio que las beneficia en la sociedad en general. Es decir, si las golfistas derribaran el conjunto de relaciones que las coloca en una posición subordinada en el mundo del golf, podrían transformar también las jerarquías de clase y raza que les permiten ubicarse en un lugar de gran comodidad en la sociedad mexicana en general.

En el epílogo, se demuestra que el entretejido de clase-raza-género-privilegio resulta de gran interés para las personas comunes y corrientes. Contemplando el escenario de las elecciones presidenciales de 2018 en México, se muestra cómo las ideas más generales que se analizan en esta obra desempeñaron un papel importante en los debates públicos durante las campañas políticas. Esta sección representa un nuevo *llamado a la acción* para los científicos sociales interesados en estudiar el tema del privilegio. No es posible comprender plenamente a los grupos empobrecidos sin examinar la otra cara de la moneda: los privilegiados.

El libro incluye un apéndice metodológico que explica cómo accedí a los golfistas y a los clubes de golf en México. Es importante destacar que en este apéndice se abordan con mayor detalle varios casos en los que solo revelé de manera parcial los motivos de la investigación, por ejemplo, cuando presenté mi proyecto como un análisis de la relación entre el mundo de los negocios y el golf, cuando respondí afirmativamente a la inevitable pregunta de si jugaba al golf, y cuando dije a los *caddies* que la investigación se centraba en la historia reciente de este deporte. Si bien estos ejemplos podrían insinuar que, a lo largo del trabajo de campo, engañé de forma deliberada a los participantes (algo que constituiría una práctica carente de ética), utilizo el apéndice para explicar mis decisiones de manera más matizada. Aquí sitúo la investigación en el contexto más amplio del *estudio de los de arriba*, además de abogar por nuevas concepciones sobre el debate en torno a la ética/falta de ética de los investigadores.

Cabe señalar que los nombres de todos los participantes son seudónimos y que se modificaron múltiples detalles para mantener la privacidad de los entrevistados. Este libro no se escribió para exponer a nadie, sino para visibilizar el exclusivo mundo del golf en México. Me propuse reunir información sobre los mexicanos privilegiados y presentarla de tal forma que facilite la comprensión de este espacio para quienes no pertenecen a este grupo. Aun así, como sostenía Elijah Anderson (2011, xvi), “Ningún etnógrafo presenta verdades exactas; todos los relatos de la experiencia social son interpretaciones”. Por consiguiente, este libro es ineludiblemente mi propia interpretación del exclusivo universo del golf en la Ciudad de México contemporánea.

La historia del golf en México

Por más que el Estado moderno [occidental] implique una burocratización y racionalización crecientes, formas cada vez más complejas de democratización y control social, el imperio de la ley y del control de capital, [también] implica formas y técnicas de formación racial cada vez más sofisticadas.

Theo Goldberg (2002, p. 49)

Introducción

Crecí en el lado norte de la Ciudad de México, en un vecindario que incluía familias de clase trabajadora, clase media baja y clase media. Desde mi adolescencia, de alguna manera sabía que había un campo de golf en las inmediaciones. No fue sino hasta que empecé a leer sobre la historia del golf en México que descubrí que, de hecho, había dos campos de golf cerca, de los cuales uno era de los más antiguos y más prestigiosos del país. Aunque los clubes abarcaban grandes extensiones de terreno, no podía identificar exactamente dónde se ubicaban los dos campos o determinar cómo llegar a ellos. Si bien me consideraba un *pata de perro*, que en el argot local significa alguien

que está muy familiarizado con los vecindarios circundantes porque constantemente deambula por esa zona, mi incapacidad para identificar la ubicación exacta de estos dos campos de golf me hizo dudar sobre qué tanto conocía la ciudad. Al final, tuve que buscar en Internet los mapas aéreos de la ciudad para encontrar estos dos grandes terrenos que aparentemente eran invisibles, incluso para alguien que previamente había residido en el lugar.

Empecé el ejercicio examinando un mapa aéreo distante de la ciudad, en el cual la totalidad de la urbe era visible en la pantalla de la computadora. Todas las extensiones de tierra aparecían como áreas verdes indistinguibles: los parques públicos, las reservas ecológicas, los terrenos de propiedad estatal y los clubes de golf no eran más que grandes manchas verdes en la pantalla, y no se podía distinguir entre los terrenos públicos y los privados. Después aumenté la escala de la imagen hasta que los nombres de las calles, edificios y parques, así como otros detalles, se volvían visibles en el mapa. A esta escala, el mapa físico se convirtió en una geografía social que revelaba las dinámicas del poder mediante la propiedad pública y privada de la tierra, una distinción entre lo que era accesible para todos en contraposición a lo que era accesible para unos pocos. Usando el mapa, finalmente pude identificar las ubicaciones exactas de los dos clubes de golf dentro de aquel territorio que tanto había recorrido en mi niñez. Me di cuenta de que estos clubes privados eran considerablemente más extensos que la mayoría de los parques públicos de la zona.

Lo que es más importante, cuando aumenté aún más la escala hasta tener una perspectiva peatonal de la ciudad, los campos de golf desaparecieron de la pantalla, dejando pocos rastros de su existencia para que pudiera notarlos cualquier persona que pasara caminando por sus inmediaciones. En el caso de uno de los clubes, cuando cambié a la perspectiva peatonal, el ordenado y moderno paisaje, con un lago, árboles, arbustos y vegetación exuberante que evocaban una escena británica, lo reemplazaba un muro alto cubierto con grafiti y murales de mala calidad que promocionaban a políticos y partidos políticos (la publicidad política suele ser pintada sin

el consentimiento del dueño del muro). Al aumentar la escala cerca del segundo club, se veía que la periferia del lugar estaba delimitada por un gran muro de piedra que también estaba cubierto de grafiti en algunas secciones. Como en el otro caso, el muro bloqueaba por completo de la vista urbana el paisaje immaculado que se encontraba al otro lado de la valla, lo que reforzaba la distancia social.

Las vistas peatonales del mapa aéreo resaltaban un aspecto sorprendente de uno de estos clubes: lo ordinario que era su portón de entrada, en oposición de la gran distinción de los miembros y lo costoso de las cuotas de ingreso. En el otro club, una caseta de seguridad privada bloqueaba el flujo de vehículos y de gente tanto hacia el área residencial adyacente al campo como hacia la entrada del propio club. Para aquellos a los que se permitía pasar más allá de la caseta de seguridad (donde normalmente los transeúntes urbanos no tienen paso), una cerca de alambre ofrecía una clara vista del campo. Este moderno oasis verde solo era visible para la gente que podía justificar su presencia (es decir, los trabajadores) o demostrar su pertenencia (es decir, los miembros del club o los propietarios de las casas) a los guardias privados. Estos dos clubes de golf permanecían casi invisibles al flujo constante de peatones que caminaban alrededor de sus perímetros, a los trabajadores que viajaban por la ciudad en autobuses públicos y a los pata de perro que deambulaban por la ciudad sin ninguna otra intención que la de explorar sus alrededores.

Al analizar el barrio mediante los mapas aéreos, me di cuenta de que había pasado caminando por estos clubes innumerables veces sin siquiera percatarme de su existencia. La habilidad de ver estos sitios desde el aire, mientras permanecen invisibles para los peatones muestra que los clubes de golf se adaptaron a las transformaciones de la ciudad al mantenerse aislados mediante obstrucciones que bloquean a las personas ajenas la vista del campo. Estas barreras arquitectónicas, en forma de altos muros, arbustos tupidos, entradas comunes y casetas de seguridad, logran de manera eficaz que los terrenos extensos se vuelvan invisibles para el habitante promedio de la ciudad. La mayoría de la gente que camina, corre, va en bicicleta,

conduce un automóvil o viaja en autobús al lado de los perímetros de estos campos no puede reconocerlos como clubes de golf; igualmente podrían ser el patio de recreo de una escuela, un parque, el área recreativa de una iglesia, una reserva, una hilera de patios traseros o los terrenos de negocios locales. Los árboles maduros que producen un paisaje tranquilo dentro del campo no son más que las copas de árboles genéricos cuando se los ve desde afuera.

Después de explorar estos mapas, no estaba seguro de cómo describir las cualidades de los clubes *vistas* (por un número pequeño de miembros) en comparación con las *no vistas* (por un número más grande de transeúntes). Me preguntaba si los mapas aéreos capturaban las experiencias sociales de los que vivían cerca de los clubes. ¿Era la drástica brecha entre la imagen aérea y la vista peatonal simplemente el resultado de una falsa representación tecnológica de la vida social? ¿Mi necesidad de usar los mapas de Internet reflejaba mi pobre comprensión de la geografía urbana? Estas preguntas sobre el espacio y el golf permanecieron sepultadas en mis notas de campo hasta que entrevisté a Tom, un *caddie* de más de veinte años que llevaba cinco años trabajando en uno de los mejores clubes de golf. Cuando le pregunté qué pensaban sus amigos y familiares de su trabajo como *caddie*, su respuesta puso de relieve la naturaleza oculta de los clubes y me recordó mi experiencia con los mapas aéreos. Tom me explicó:

[La gente] me pregunta: “¿En qué trabajas?”. Entonces contesto: “Soy *caddie* en un club de golf”. Así que me preguntan de nuevo: “¿Qué es eso?”. Y tengo que explicarles: “¿Alguna vez viste los noticieros de deportes en la televisión, cuando hablan de golf? Hay chavos que cargan las bolsas. Soy uno de ellos, sí... el gato”. Así que soy el sirviente [se ríe], todos nosotros [los *caddies*] somos gatos.¹

¹ En México la palabra gato además de nombrar a un felino es un término peyorativo utilizado para referirse a un sirviente. La palabra deviene del hecho que la servidumbre femenina tradicionalmente habitaba pequeños cuartos en los techos de las casas donde se les empleaba. Las mujeres pasaban mucho tiempo lavando y planchando ropa en este espacio. Los felinos siempre han gustado de pasar tiempo en los techos

La explicación de Tom enfatiza las grandes distinciones de clase que existen entre los *caddies* y los golfistas; a continuación, Tom siguió haciendo referencia a la naturaleza invisible de los campos al señalar que los trabajadores de las inmediaciones no conocen el club donde trabaja, a pesar de ser un sitio céntrico y de proporciones masivas. Continuó relatando:

La primera vez que llegué aquí para la entrevista de trabajo, se me hizo tarde porque la gente de los alrededores [que usa el transporte público] no conoce el club. Así que llegué a la glorieta [hace referencia a un lugar muy conocido cerca del club] cercana [y pregunté]: “Oiga, ¿dónde está el club de golf?”. Nadie me pudo decir dónde estaba. [La gente me preguntaba]: “¿Hay un club de golf aquí?”. Y yo decía: “Sí, hay uno”. [La gente respondía]: “No, no sé nada de eso”.

Tom había llegado a la glorieta cercana sin ningún problema, pero una vez allí se encontró con que la gente de la zona, los vendedores ambulantes, los meseros de los restaurantes locales y los taxistas no podían decirle cómo llegar al club, el cual estaba ubicado a solo un kilómetro y medio (cerca de quince minutos a pie) de un lugar muy conocido. La falta de conocimiento de la gente común sobre la existencia de una propiedad grande contigua a los espacios de su vida cotidiana me trajo a la mente mi propia experiencia al enfrentarme con la (in)visibilidad de los clubes de golf. Por curiosidad decidí hacer una parada en la misma glorieta que Tom mencionó en tres ocasiones diferentes, para ver si alguien podía darme direcciones para llegar al club de golf desde ahí.

Los vendedores que montaban sus puestos todos los días en las inmediaciones no sabían nada sobre el club. Cuando le pregunté a la gente que trabajaba en tres restaurantes en los alrededores inmediatos, dos meseros y una mesera, no pudieron darme direcciones porque afirmaban que eran nuevos en la zona o en el trabajo.

de las casas, tomando el sol y explorando los alrededores. De ahí viene el vínculo de llamar *gatas* a las mujeres que laboran en servicio doméstico y por extensión *gato* a cualquier tipo de servidumbre.

Paradójicamente, un terreno extenso que se encontraba a un kilómetro y medio de su lugar de trabajo no era visible para ellos. Uno sugirió que preguntara a los taxistas que estaban estacionados en la esquina, confiriéndoles un cierto nivel de conocimiento en el asunto urbano. Hice la misma pregunta a nueve taxistas y solo uno pudo darme direcciones específicas. Me indicó una caseta de seguridad privada que se encontraba a cerca de 800 metros y me dijo que podía llegar a la puerta del club por esa calle. Es significativo que haya dicho “la puerta” y no “la puerta de los trabajadores”. La puerta principal del club estaba a cerca de 800 metros en dirección opuesta de la entrada de los trabajadores. Ninguno de los otros ocho taxistas me pudo dar direcciones exactas para llegar al club y uno de ellos me contestó “no conozco ningún club de golf por aquí”.

La incapacidad de la gente común, incluida mi propia experiencia, para reconocer una extensión enorme de tierra ubicada en un sitio céntrico me ayudó a confrontar el enigma central de mi proyecto: ¿cómo se materializa el privilegio en las interacciones cotidianas? Mientras más avanzaba en el trabajo de campo etnográfico y realizaba entrevistas, más evidente resultaba que esta investigación tenía que estar acompañada por otras preguntas, para así captar las múltiples dimensiones del privilegio. Mi trabajo, por lo tanto, también aborda las siguientes preguntas: ¿hasta qué punto y de qué maneras los espacios sociales de alto nivel, como los clubes de golf, se organizan exclusivamente sobre patrones de clase? A pesar de la noción ampliamente generalizada de que la raza (como concepto) no existe en México, me preguntaba ¿qué tanto las percepciones raciales sustentan las configuraciones sociales dentro de los espacios de elite? Asimismo, me causaba gran curiosidad las relaciones de género, ¿cómo influye el género en la distribución de la dinámica social en estos clubes sociales? Después de la experiencia anterior, también me preguntaba ¿cómo es que el espacio sustenta las relaciones de privilegio? El presente capítulo trata de brindar una perspectiva a largo plazo a estas preguntas.

Este capítulo analiza la historia del golf en México y muestra un patrón a largo plazo de dinámicas racializadas y de clase que se relacionan con el deporte. La primera parte describe cómo trajeron el golf los inmigrantes angloamericanos al México de finales del siglo XIX. Esta sección explica la conexión entre el desarrollo inicial del golf y la propagación de la modernidad, el capitalismo y las ideas racializadas angloamericanas.² La segunda parte ofrece una crónica de la transformación que experimentó el golf después de la década del cuarenta, cuando un número creciente de mexicanos con alto poder adquisitivo se unió a este deporte. El capítulo termina demostrando la manera en que las políticas neoliberales introducidas a finales de la década del ochenta ampliaron considerablemente el número de clubes de golf que existían en el país. Aun así, a pesar de su significativa expansión, el golf sigue siendo el dominio de las clases media alta y alta en el México actual.

La historia del golf

El golf llegó a México en la década del noventa del siglo XIX con el establecimiento del Club Campestre Tampico y el Club Campestre Pachuca (Wray, 2002). Estos dos clubes fueron fundados por acaudalados inmigrantes estadounidenses y británicos que trabajaban para los conglomerados angloamericanos que controlaban las industrias de extracción (es decir, minería y petróleo). En 1900, el Club de Golf San Pedro fue el primer club que se abrió en las inmediaciones de la ciudad capital (Wright, 1938). San Pedro estaba ubicado en Tacubaya,

² La modernidad se refiere al proceso histórico que reemplazó a las sociedades agrarias organizadas bajo sistemas no democráticos. La modernidad reemplazó las normas tradicionales por relaciones de clase, en un marco capitalista bajo supuestos principios democráticos. Muchos académicos han puesto en tela de juicio el supuesto carácter positivo de la modernidad (ver Foucault, 2002; Goldberg, 2002; Harvey, 2008). Incluso, algunos autores han enfatizado el vínculo que la modernidad ha tenido con procesos de racialización desde su origen (Robinson, 2021; DuBois, 1999, 1920; Echeverría, 2014)

uno de los pueblos más exclusivos de las afueras de la Ciudad de México, que se anunciaba como el “Monte Carlo de México” (Massey-Gilbert, 1901, p. 69). Las membresías de estos clubes estaban compuestas exclusivamente por acaudalados hombres de negocios, figuras políticas y otros miembros prominentes de la comunidad angloamericana; entre ellos, por ejemplo, se encontraban D. P. Bennett, director de Ferrocarriles Nacionales de México; J. J. Moylan, director de la Compañía Maderera mexicana, y Powell Clayton Jr., quien era el hijo del embajador estadounidense en México. Según el *Massey-Gilbert Blue Book* de 1901 (un directorio ciudadano), ningún mexicano era miembro del Club de Golf San Pedro.

En 1901, un segundo club, el Club de Golf Mixcoac, se estableció en la Ciudad de México. Al igual que el de San Pedro, se encontraba en las inmediaciones del “Monte Carlo de México” y sus miembros también eran acaudalados hombres de negocios provenientes de la comunidad angloamericana. Los miembros prominentes del Club de Golf Mixcoac incluían a Paul Hudson y A. J. Hunter, directores del *Mexican Herald* y del Banco Internacional, respectivamente. No es sorprendente que el *Massey-Gilbert Blue Book* muestre que San Pedro y Mixcoac estaban compuestos por inmigrantes estadounidenses y británicos que trabajaban para compañías de ferrocarriles, corporaciones de bienes raíces, empresas comerciales, y empresas financieras. La fuerte conexión entre el golf y el capitalismo no debería ser sorprendente. Para finales del siglo XIX, en una época en la que los deportes se exportaban de Gran Bretaña a nuevas ubicaciones, el golf era un juego que ya se identificaba con acciones y temas como la lucha contra la naturaleza, la toma de riesgos, el pensamiento estratégico, el cálculo, la resistencia ante el infortunio, el individualismo, la ética, la responsabilidad y la confianza. Todas estas nociones se parecían bastante a las actividades, situaciones, paradojas y dilemas cotidianos a los que se enfrenta el hombre de negocios moderno (Cerón-Anaya, 2010; Moss, 2001).

En 1905, San Pedro, Mixcoac y el Club de Críquet cercano se fusionaron para formar el Club Campestre Ciudad de México

(comúnmente llamado “el Club Campestre”). El nuevo club se reubicó en la aldea de Churubusco, que se encontraba a unos 20 minutos del centro de la ciudad si se viajaba en el tranvía eléctrico recién instalado. Grove Johnson, socio del Instituto Real de Arquitectos Británicos (Wright, 1938), diseñó la lujosa casa club. El sitio fue inaugurado oficialmente por el presidente mexicano Porfirio Díaz durante una glamorosa fiesta en 1907. En esa época, un viajero estadounidense describió el Club Campestre Ciudad de México de la siguiente manera:

Los jardines están trazados de una manera admirable y los extensos campos de golf en la parte trasera del edificio aumentan su atractivo. El lago artificial es alimentado por agua de pozo. El vestíbulo termina en un grandioso salón de baile. La cantina está decorada con el estilo flamenco antiguo. Hay un amplio gimnasio con baños. El edificio es de lo más fino que hay de su clase en la República (Terry, 1911, p. 407).

Más tarde, ese mismo año, el club ofreció una recepción para Elihu Root, el primer secretario de Estado estadounidense que visitó México (Morales y Caballero, 1908). Haber seleccionado al club como sitio para dar la bienvenida a un invitado tan importante indica el gran estatus del que gozaba el Club Campestre entre los inmigrantes angloamericanos ricos. Vale la pena observar que este club rompió con los patrones tradicionales de asentamiento entre las élites locales en la Ciudad de México, dado que el Club Campestre se encontraba lejos de donde vivían las élites locales. A finales del siglo XIX, muchos integrantes de la aristocracia local y de la clase alta mudaron sus residencias del centro colonial de la Ciudad de México hacia la periferia al sureste (Nutini, 2008). En cambio, la nueva ubicación del Club Campestre, Churubusco, estaba en el sur de la Ciudad de México y ni siquiera se consideraba un barrio residencial elegante en esa época.

Los capitalistas angloamericanos que establecieron el club decidieron trasladarlo lejos de las casas de las élites mexicanas locales. Esta decisión se asemeja a los patrones coloniales de segregación

racial que surgieron en distintas partes del mundo en la misma época, como Dakar, Cairo, Johannesburgo, Leopoldville y Argel (Goldberg, 2002; Said, 2007). En cada uno de estos casos, los colonizadores blancos crearon sus propios espacios modernos de residencia y entretenimiento lejos de las élites locales, lo que permitió que pocos lugareños se unieran a ellos, por ejemplo, al reservar la venta de casas en las zonas residenciales aledañas solo para los miembros, quienes debían ser ciudadanos estadounidenses o británicos. Más adelante, en el presente capítulo, examino a fondo la forma en que el límite entre el club de golf moderno y las zonas circundantes no modernas estaba ligado a la racialización de las personas y el espacio.

En 1910, la Revolución mexicana alteró el apacible mundo del golf en México. Esta guerra civil se relacionaba, entre otras cosas, con las desigualdades económicas estructurales que habían permitido la concentración masiva de la riqueza que, a su vez, había dado lugar a los clubes de golf. En 1914, el ejército zapatista, una de las facciones más progresistas del conflicto, sitió la Ciudad de México y ocupó el Club Campestre. La revista *American Golfer* describió la presencia de los zapatistas en el club con gran horror:

Todas las reglas y reglamentos acordes con las gestiones del club campestre fueron arrojados a los desechos. Soldados groseros, vulgares, sudorosos que llevaban clavos en las botas y escupían tabaco a gran distancia con precisión certera, entraron pavoneándose al gran salón para aventar sus cosas en los pisos de marquetería, los invasores se quedaron tantas noches como las que pudieran defender el club contra las fuerzas que los perseguían (Davis, 1935, p. 31).

Cuando William Mitchell y Eugene Bailey, presidente y vicepresidente del club, visitaron el lugar con el objetivo de persuadir al ejército revolucionario de abandonar su propiedad, “ambos caballeros, desarmados, pero despojados de su ropa, regresaron a la Ciudad de México en barriles. No se pudo convencer a ninguno de los dos de volver a visitar el club hasta que los miembros forasteros desaparecieron en 1915” (Davis, 1935, p. 62). Es notable que la imagen de los

soldados zapatistas “vulgares, sudorosos, violentos y escupidores de tabaco” representada en la revista parece evocar exactamente las características opuestas del jugador de golf, un individuo aparentemente refinado, limpio, de buenos modales y autorregulado. Los primeros eran la antítesis de la modernidad, mientras que los últimos representaban la encarnación misma de la modernidad, incluyendo una serie de suposiciones racializadas; más tarde regresaré a este punto. Vale la pena señalar que los zapatistas no mascaban tabaco ni utilizaban botas, parecería como si el autor nunca hubiera estado en México y simplemente se hubiera inspirado en obreros norteamericanos de la época para describir a esta fracción revolucionaria.

Para la primera década del siglo XX, el golf se había convertido en el pasatiempo favorito de los capitalistas modernos en Gran Bretaña y Estados Unidos (Cerón-Anaya, 2010; Lowerson, 1994, 1995; Napton y Laingen, 2008; Vamplew, 2012), hasta el punto de que este deporte también se empleó como una manera de *educar* a la gente sobre el capitalismo. Por ejemplo, David R. Forgan, presidente del *National City Bank* y uno de los oradores principales de la convención anual de 1910 de la Asociación de Banqueros de Nueva York, usó el golf para ilustrar los riesgos existentes en la industria bancaria. Forgan comenzó su discurso sobre el campo bancario con la siguiente comparación: “Además de tener búnkeres, los banqueros, como los golfistas, están en peligro de caer en obstáculos de agua y malos *lies*” (*United States Investor*, 1910, p. 46).^{*} Ese mismo año (1910), en la convención anual de la Asociación de Banqueros de Pennsylvania, D. S. Kloss, secretario de la organización y uno de los principales oradores en la reunión, sugirió a los asistentes que usaran el golf para desarrollar “relaciones personales más cercanas entre banqueros vecinos” (*United States Investor*, 1910, p. 16). De ahí que no sea sorprendente que la revista *American Golfer* considerara con tanto desdén la presencia de

* N. de la T.: Juego de palabras con el término *lie*, que en el golf es el ángulo que forma el palo de golf con el plano del suelo y que si es malo afecta el golpe, y *bad lies*, que significa “malas mentiras”.

soldados zapatistas *groseros, vulgares, y sudorosos* en el Club Campestre de la Ciudad de México.³

La Revolución mexicana alteró el desarrollo de la modernidad, el capitalismo y el golf en todo el país. Algunos clubes fueron abandonados, mientras que otros se ocuparon temporalmente (Wright, 1938). No obstante, hacia el final del conflicto armado en 1921, la sociedad mexicana había regresado a su estado “normal”. Un artículo publicado en la edición de noviembre de 1921 de la revista *Golf Illustrated* declaró: “Aquellos que piensen en México como un país de revoluciones, lo cual muchos lo hacen en la actualidad, apenas esperarían encontrar una idea claramente moderna ejemplificada con tanta elegancia como lo está en el Club Campestre Ciudad de México” (p. 14). El artículo incluía fotos del Presidente mexicano Álvaro Obregón que, paradójicamente, celebraba el centenario de la independencia de México en el Club Campestre, una organización que aceptaba a los lugareños, no como iguales, sino casi exclusivamente como trabajadores subordinados. Las imágenes mostraban importantes figuras políticas locales y diplomáticos internacionales mezclándose en una fiesta espléndida y muy concurrida.

En 1926, se formó la Mexico Golf Association (MGA) y se puso bajo la autoridad de la United States Golf Association (un acuerdo que continúa hasta la actualidad). El grupo constaba de siete clubes: Mexico City Country Club, Chapultepec Heights Country Club, Guadalajara Country Club, Pachuca Country Club, Tampico Country Club, Monterrey Country Club, and Oro Golf Club (Wright, 1938). Siguiendo una moda común de la época, lo único que conectaba a estos clubes con la cultura local eran sus socios, ya que se componían exclusivamente por acaudalados inmigrantes angloamericanos (patrón acorde a una práctica colonial). La falta de lugareños en estos clubes podría ser la razón por la cual la organización se llamó “México” Golf Association

³ La reforma agraria era el objetivo principal del movimiento zapatista, pero, a diferencia de otras facciones del conflicto armado, los zapatistas querían promover formas colectivas de propiedad de la tierra (ver Womack, 2011).

en vez de “Mexican” [“mexican”], dado que pocos miembros eran, en efecto, nativos del país. Por ejemplo, los ejecutivos angloamericanos que trabajaban para la filial local de la Smelting, Refining & Mining Company de Estados Unidos controlaban el Club Campestre Monterrey. El Club de Golf Oro era la sede de los ejecutivos de la compañía El Oro Mining and Railway, con base en Londres. Ninguna empresa específica controlaba los clubes en las dos ciudades principales del país, Guadalajara y la Ciudad de México. Las ubicaciones estratégicas de estas zonas metropolitanas atrajeron a una amplia variedad de prominentes hombres de negocios angloamericanos, y también se aceptaba a un número pequeño de mexicanos provenientes de las élites económicas y políticas locales (Huerta Nava, 2005; Wright, 1938). El espíritu del capitalismo, por supuesto, se vinculaba a estos clubes de golf mediante las actividades de casi todos sus miembros.

El comité directivo de la MGA estaba compuesto en su totalidad por miembros de la comunidad de inmigrantes angloamericanos. La fuerza principal detrás de la creación de ese grupo era Harry Wright, un virginiano que también participó estrechamente en la creación de la Cámara Americana de Comercio (Rodríguez Díaz, 1975). Harold Campbell, otro miembro del comité directivo de la MGA, fue más tarde presidente de la Cámara Americana de Comercio en dos ocasiones diferentes (Rodríguez Díaz, 1975). Nelson Rhoades fue la tercera figura clave que participó en la MGA. Además de ser un entusiasta del golf, Rhoades era socio del bufete de abogados James R. Garfield y Nelson Rhoades de Cleveland. Debido a las conexiones sociales del socio de Rhoades, James R. Garfield (hijo del presidente estadounidense James Abram Garfield), el bufete tenía vínculos estrechos con miembros del Gobierno de Estados Unidos, la Standard Oil e importantes círculos financieros de Nueva York (Hart, 2002).

Para finales de la década del treinta, la MGA había crecido de siete a dieciséis clubes (Wright, 1938). Al igual que los originales, todos los nuevos clubes fueron creados y controlados por inmigrantes angloamericanos ricos que trabajaban para compañías de extracción, bienes raíces o financieras. Por ejemplo, el Cananea Golf Club, situado

en el estado de Sinaloa al noroeste de México, estaba ligado al conglomerado minero de William Rockefeller. El Alondra Golf Club, en el estado de Veracruz al sureste de México, estuvo conectado primero con la Compañía de Petróleo El Águila, que era propiedad de británicos, y más tarde con la compañía petrolera anglo-neerlandesa Shell. El Tlahualilo Golf Club (situado al lado del complejo de producción algodonera más grande del mundo) estaba vinculado con la Compañía Tlahuililo, con sede en Nueva York, y el Torreon Country Club, en el estado de Coahuila al norte de México, estaba asociado con el Banco de Inversiones de los hermanos Baruch de Nueva York (Hart, 2002). Una vez más, este escenario muestra cómo el golf se convirtió en el juego por excelencia que promovía el espíritu moderno del capitalismo.

La modernidad racial

A principios del siglo XX, la estética del campo de golf recordaba el tradicional gusto aristocrático británico y, de esta manera, el golf parecía no ser una manifestación obvia de lo moderno; siendo que la aristocracia representa lo opuesto de los valores modernos. Sin embargo, el campo mismo era una prueba palpable de las asombrosas posibilidades de la modernidad. Aunque esta estética ocultaba su naturaleza moderna debido a una reverencia paradójica de la naturaleza impoluta, los campos de golf en México eran pruebas materiales del poder de la modernidad para reestructurar cualquier paisaje con el fin de ajustarse a los deseos humanos. La modernidad hizo posible la existencia de un lago, un pequeño bosque y exuberantes colinas verdes incluso en medio de un terreno sorprendentemente diferente, lo que demostró que la naturaleza podía dominarse y controlarse a voluntad humana. En el mundo del golf, la idea modernista que incitaba al “hombre” a conquistar la naturaleza no era solo una metáfora, sino una realidad material expresada en cada contorno del campo. Pegarle a una bola liviana de hule con un palo de aluminio

sobre una extensión de tierra cubierta de césped que se parecía al paisaje británico más que al terreno local (y que, por extensión, representaba el capitalismo) era una experiencia que solo podía crear una mentalidad racional moderna. No obstante, la modernidad y la razón no eran los únicos elementos que definían este espacio.

La modernidad y el proceso de racialización

La conexión entre la modernidad y el golf era un aspecto central en el deporte. Sin embargo, como afirma David Harvey:

Uno de los mitos de la modernidad es que constituye una ruptura radical con el pasado. Una ruptura de tal magnitud que hace posible considerar el mundo como una tabla rasa sobre la que se puede inscribir lo nuevo sin hacer referencia al pasado, o si este se cruza en el camino, mediante su obliteración (2003, p. 1).

La modernidad no representaba una ruptura radical con el pasado; más bien, llegó precargada con una amplia variedad de nociones, entre las que figuran las percepciones raciales (Appelbaum, Macpherson y Roseblatt, 2003; Wade, 1995; Du Bois, 1920; Echeverría, 2014). Como explicaba Weinstein (2015), el racismo científico del siglo XIX y de principios del siglo XX, que se produjo sobre todo en el norte de Europa y Estados Unidos, articuló una serie de nociones que vinculaban el norte de Europa y Norteamérica con un conjunto de ideas positivas sobre el progreso, la razón y la modernidad.⁴ Esta narrativa conectaba con sutileza la modernidad, la racionalidad, el paisaje y la raza de una manera casi *natural*. En otras palabras, la narrativa daba por sentado que la conexión entre los territorios norteamericano y

⁴ El racismo científico es la creencia de que existen pruebas científicas exactas para apoyar la división de las personas en diferentes grupos raciales y que estos grupos difieren naturalmente uno de otro en lo que respecta al comportamiento, la ética, la moral y la inteligencia, entre otros rasgos. La ciencia moderna ha demostrado la inexactitud de estas ideas (para un análisis del tema en América Latina, ver López Durán, 2018; Loveman, 2014; Stepan, 1991,).

europeo, el nacimiento de la modernidad y la identidad racial de la gente que vivía en estas zonas no era una mera coincidencia, sino que el progreso económico de estas regiones era el resultado de una interdependencia. Dentro del racismo científico de esa época, los grupos indígenas norteamericanos y los afroamericanos quedaban excluidos de cualquier suposición positiva sobre la geografía y la modernidad.

Este proceso de racialización, que postulaba fuertes vínculos entre el progreso, la geografía y la blanquitud (al igual que entre el estancamiento, la geografía y la no blanquitud, para el caso argentino ver Dicenta, 2023), no fue una invención moderna. Estas ideas se entrelazaron por primera vez durante la configuración del mundo colonial y, por lo tanto, precedieron el desarrollo de la modernidad e influyeron en él (Gall, 2004; Go, 2016; Goldberg, 2002; Omi y Winant, 2014; Robinson, 2005; DuBois, 1920). El proceso moderno de racialización conectó una amplia variedad de características positivas con las naciones occidentales europeas y norteamericanas –sin incluir a México– basándose principalmente en su composición racial (Echeverría, 2014). De esta manera, la blanquitud y su constelación de atributos benéficos se vincularon a los países europeos y angloamericanos occidentales y, por extensión, a aquellos que podían atribuirse legítimamente estas nacionalidades sobre la base de una apariencia fenotípica particular (Ngai, 2004; Schrag, 2011; Roncador, 2023; Ceron-Anaya 2023; Ceron-Anaya, Pinho, y Ramos-Zayas, 2023; Viveros Vigoya, 2013, 2022).

La racialización del Occidente como predominantemente blanco y de los Estados no occidentales como predominantemente no blancos tenía una conexión profunda con el desarrollo del espíritu racional de la modernidad. Como sugiere la cita de Theo Goldberg al principio de este capítulo, el desarrollo del espíritu racional de la modernidad, expresado en el desarrollo de los Estados nación modernos, también estaba conectado con “formas y técnicas de formación racial cada vez más complejas” (Goldberg, 2002, p. 49). Como lo señala el filósofo Bolívar Echeverría (2014), este proceso asociaba

fuertemente la moral, los valores, las ideas y los elementos materiales modernos con los individuos y procesos que emanaban de Occidente; todos y todo lo demás se consignaban a uno de una serie de estados de modernidad no lograda (no moderno, premoderno, primitivo, bárbaro, salvaje, tradicional, etc.). Se suponía que la modernidad era una característica intrínseca de los individuos y comunidades europeas y angloamericanas occidentales, así como de sus prácticas y tradiciones.

Esta fuerte asociación entre la modernidad, Occidente y la blanquitud impregnó la práctica de los deportes. Por ejemplo, los Juegos Olímpicos de 1904, llevados a cabo en St. Louis, Missouri, incluyeron un conjunto especial de “contienda” llamadas “Jornadas antropológicas” en las que pigmeos, cuyos cuerpos eran la antítesis del cuerpo occidental, participaban en competencias atléticas que, por lo general, devenían en espectáculos carnalescos (Brownell, 2008). El titular de un periódico de esa época –“Los bárbaros conocen los juegos atléticos”– resaltaba los estereotipos raciales antimodernos aplicados a los participantes pigmeos (Eichberg, 1990). Los deportes desempeñaron un papel clave en la difusión global de la formación racial, porque el rendimiento deficiente de individuos no blancos en competencias atléticas modernas se consideraba una prueba concluyente de la imposibilidad que tenían los sujetos no blancos de disciplinar su cuerpo mediante actividades físicas racionales (Brownell, 2008; Gems, 2006).⁵ Cuando los juegos atléticos occidentales empezaron a viajar a nuevos destinos globales durante el siglo XIX, estuvieron acompañados por ideas profundamente arraigadas que vinculaban la modernidad y el progreso con percepciones raciales coloniales.

⁵ En la actualidad, en Estados Unidos, los cuerpos negros se consideran deportistas superiores, pero inferiores en lo que respecta a la inteligencia, que se considera una característica blanca. En otras palabras, los afroamericanos son estereotipados como deportistas (y artistas) más que como médicos o abogados. Sin embargo, a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, los cuerpos no blancos se asociaban con una falta de condiciones físicas modernas.

El golf, la modernidad y el proceso de racialización

El golf, como cualquier otro deporte, era un juego con principios democrático: ganar tenía que ver con reglas claras y racionales más que con algún tipo de identidad. Los clubes de golf en México no tenían letreros que indicaran “solo se permite la entrada a blancos”. No obstante, de una manera insidiosa, todo el espacio del golf, tanto el propio campo como sus alrededores inmediatos, reflejaban el pensamiento racial angloamericano. Varios aspectos específicos del club –el paisaje, la arquitectura de la casa club, los nombres de las calles en el complejo habitacional cercano, la papelería y los materiales publicitarios del club, y los trofeos– ponían de relieve una su-puesta jerarquía racial en la cual los angloamericanos ocupaban la cima y los grupos indígenas aparecían al fondo. El poder de la raza se ampliaba por el hecho de que estaba en todas partes, y a la vez, en ninguna (Goldberg 2002).

Si bien la mayoría de los deportes (por ejemplo, el fútbol y el béisbol) adoptaron una estética atlética moderna genérica con elementos como los perímetros geométricos de acción, un marcador muy visible, y uniformes para las personas que practican el deporte, el golf optó por una estética específicamente anglosajona. El golf requirió que los paisajes extranjeros se destruyeran y que después se les diera nueva forma siguiendo la imagen del paisaje británico. El campo no era solo un sitio moldeado por las prácticas de la modernidad (es decir, la tecnología y el deseo humano de tener el control), sino también un sitio que emulaba estéticamente un paisaje británico.⁶ La subordinación de la naturaleza por parte de los promotores inmobiliarios de los campos de golf no era simplemente un intento de crear un paisaje *hermoso* para jugar, sino un esfuerzo por universalizar una estética *particular* –la campiña británica– que se convirtió en la estética universal del golf y en un símbolo de la naturaleza

⁶ En la segunda mitad del siglo XX, los arquitectos en el mundo del golf tuvieron como objetivo imitar un paisaje angloamericano más genérico (ver Klein, 1999).

Europeos occidentales modernos que del contexto mestizo/indígena no moderno de la zona local.

El pensamiento racial angloamericano no solo estuvo presente en los detalles arquitectónicos del club; también se reflejó en el desarrollo urbano de la zona moderna construida alrededor del club (Figura 1.1) con el propósito de alojar a los miembros del club, que, según las reglas del club, debían componerse al menos en un 75 % de ciudadanos estadounidenses o británicos (Wright, 1938).⁷

Los terrenos más grandes, que se encontraban cerca del límite sur del campo de golf, estaban divididos por tres calles a las que la empresa constructora había dado los nombres de “Cuba”, “Puerto Rico” y “Guatemala” (nombres que pudieron haber evocado imágenes coloniales entre los golfistas angloamericanos). Frente a la puerta principal en la esquina suroeste del club, surgían seis calles que partían de una glorieta y continuaban a través de una zona residencial con terrenos ligeramente más pequeños. A la calle central se le dio el nombre de “América” y las otras cinco eran “Inglaterra”, “Irlanda”, “Escocia”, “Canadá” y “Alemania”. Cuatro calles más pequeñas, “Dakota”, “Virginia”, “California” y “Pennsylvania” corrían perpendiculares a las calles más grandes. Para comienzos del siglo XX, cada una de las nacionalidades a las que se hacía referencia en las seis calles que partían de la glorieta (Inglaterra, Escocia, Irlanda, Alemania, Canadá y Estados Unidos) evocaba fuertemente una identidad blanca en el contexto mexicano. Irónicamente, los terrenos que se encontraban en las calles de Cuba, Puerto Rico y Guatemala nunca se urbanizaron, mientras que los terrenos que se ubicaban en las calles que recibieron el nombre de países europeos, junto con Estados Unidos y Canadá se convirtieron en la sede de una próspera zona residencial. El membrete y los materiales publicitarios de la Mexico Golf Association resaltaban de nuevo el proceso de racialización mediante el cual los entusiastas golfistas angloamericanos se percibían a sí mismos y veían a los habitantes locales.

⁷ El 25 % restante de los miembros podía ser de cualquier otra nacionalidad.

La Figura 1.2 muestra el membrete de la Mexico Golf Association alrededor de 1926. La escena incluye cuatro figuras y tres objetos enmarcados en un paisaje majestuoso con dos grandes montañas al fondo (los volcanes Popocatepetl e Iztaccihuatl, que rodean a la Ciudad de México). En primer plano hay dos figuras y dos objetos: un hombre alto en una postura activa, un hombre más bajo (posiblemente joven) en una postura pasiva, una planta de agave y un nopal. El hombre de actitud pasiva, situado cerca de un burro, está vestido con un atuendo tradicional indígena, con un sombrero grande y ropa hecha de tela blanca, y lleva una bolsa de palos de golf, lo que indica que es un *caddie*, no un golfista. La postura pasiva de la figura lo sitúa metafóricamente más cerca del burro (que se encuentra en una postura de similar pasividad) y de los objetos naturales de la composición (por ejemplo, el nopal y las montañas) que de la figura activa.

Figura 1.2. Detalle del membrete producido por la MGA, alrededor de 1926



Fuente: Imagen encontrada en el Fondo Norteamericano, Dirección General, Serie Correspondencia, Sub-serie General. Volumen 54, expediente 120. Archivo Histórico de la Compañía de Minas Real del Monte y Pachuca (AHCMRMyP), archivo a cargo del Archivo Histórico y Museo de Minería, A.C. (AHMM, AC).

En contraste con el *caddie*, la figura central está vestida con un conjunto ostensiblemente moderno, sostiene en las manos un palo de golf y mira hacia el horizonte, como buscando la bola a la que acaba de pegar. Las otras dos figuras se encuentran en el fondo de la escena, entre el golfista y el *caddie* indígena. Ambas están vestidas con

ropa moderna, llevan palos de golf en la mano y están en posiciones activas, lo que sugiere que también están jugando al golf. Es evidente que una de ellas es una mujer, por el sombrero y el vestido, mientras que la otra parece ser un niño. Estas tres figuras insinúan un orden social jerárquico en el que la figura central masculina asume el papel principal y la mujer tiene menos estatus, de hecho, casi el mismo estatus que el niño. Más adelante, regresaré a analizar la influencia del género en la organización del golf.

Los golfistas están todos representados en posiciones activas, en marcado contraste con los otros elementos (sumisos) de la escena, incluidos el *caddie* indígena y el burro. Aunque los rostros de las cuatro figuras no están suficientemente definidos para distinguir patrones fenotípicos, la ropa y los modales indican una separación entre activo/pasivo, lleno de energía/letárgico y moderno/no moderno. Los tres golfistas personifican con claridad el primer conjunto de características, mientras que el *caddie* personifica el segundo, casi como si estas características estuvieran conectadas de forma natural a su cuerpo. Esta representación artística del mundo del golf en el México de principios del siglo XX refleja a la perfección las percepciones raciales sobre México que se aceptaban ampliamente en Estados Unidos en esa época. Como observó Hart (2002, p. 42): “Los hombres de negocios y los políticos estadounidenses contrastaban las virtudes del ‘trabajo duro e independiente’ de los anglosajones con la ‘flojera y docilidad’ de los mexicanos”. La jerarquía racial retratada en la escena refleja las ideas raciales profundamente arraigadas según las cuales se organizaba la visión del mundo de los angloamericanos con alto poder adquisitivo que se encontraban en México en esa época. La papelería representa en forma visual las expectativas, las suposiciones y los estereotipos sobre quién podía jugar al golf y quién no: en otras palabras, quién podía convertirse en un sujeto moderno y quién no. Si bien los gustos estéticos de la Mexico Golf Association cambiaron en la década siguiente (la del treinta), las ideas raciales del grupo siguieron siendo las mismas.

La versión posterior del membrete de la asociación (Figura 1.3) mostraba un diseño más moderno, incluida la ropa actualizada de los golfistas. Sin embargo, las ideas organizadoras centrales de la composición no se modificaron. La moda y la postura activa del golfista en el primer plano evocan nociones de libre albedrío y determinación. Si bien las diversas figuras que se encuentran en el fondo no poseen rasgos fenotípicos identificables, ciertas características las colocan claramente en dos grupos distintos. Tres llevan sombreros grandes y están sirviendo a otras personas o están parados sin hacer nada: el primero lleva una bolsa de palos de golf, el segundo sostiene la bandera que marca el hoyo y el tercero está sentado sobre un burro. Las otras cuatro figuras del fondo llevan pantalones de golf (pantalones cortados en la rodilla, un estilo que se asociaba con el golf en la época); tres de ellos descansan el cuerpo sobre sus palos de golf mientras esperan (una posición momentáneamente ociosa) y uno de ellos está a punto de golpear la bola. Las figuras con los sombreros grandes son personajes pasivos que no son muy diferentes de los elementos decorativos de la composición.

Figura 1.3. Detalle del nuevo membrete producido por la MGA, alrededor de 1936.



Fuente: imagen encontrada en el Fondo Norteamericano, Sección Dirección General, Serie Correspondencia, Sub-serie General, Volumen 54, expediente 120, Archivo Histórico de la Compañía de Minas Real del Monte y Pachuca (AHCMRMYP), archivo a cargo del Archivo Histórico y Museo de Minería, A.C. (AHMM, AC).

En 1937, cuando la MGA organizó su 12° Torneo Amateur, el cartel que promocionaba el certamen (Figura 1.4) reflejaba las dicotomías de la colonialidad moderna (Dirks, 2000; Echeverría, 2014). En primer plano, hay un mapa de una carretera que conecta a Estados Unidos y México, así como dos automóviles modernos, lo que sugiere un viaje rápido entre San Antonio y la Ciudad de México (posiblemente también Acapulco, aunque en esa época esta ciudad todavía no era el destino turístico en el que se convertiría en las siguientes décadas). El cartel retrata dos golfistas aparentemente idénticos –uno en Estados Unidos y el otro en la Ciudad de México–, cada uno de ellos a punto de golpear una bola. El golfista estadounidense está flanqueado por dos hombres, un *caddie* de piel negra que presta sus servicios al golfista y un vaquero que observa divertido, mientras que el golfista en México está acompañado por un *caddie* de aspecto juvenil vestido según la moda indígena tradicional.

El mundo rápido, moderno y tecnológico asociado con el golf que se ve en el primer plano contrasta con el mundo tradicional, no moderno y antiguo de México que se representa en el fondo mediante imágenes de figuras atemporales de carácter antiguo. Estas imágenes remiten a momentos históricos prehispánicos (antes de 1519), coloniales (entre 1521 y 1821) y poscoloniales (después de 1821). Es decir, las figuras atraviesan más de cinco siglos, así como todo el país mediante la representación de ropa festiva proveniente de múltiples zonas geográficas, entre las que figuran el sur, el centro y el norte del país. El cartel sugiere una dicotomía en la que la cultura de México es antigua y atemporal, y la cultura de la América anglosajona es moderna, cambiante y tecnológica, lo que transmite nociones de idealización e infantilización de la sociedad mexicana. Esta imagen refleja una noción recurrente en las percepciones que tienen los angloamericanos de México: México es antiguo y estático, mientras que los países occidentales son modernos y dinámicos.

Figura 1.4. Material publicitario del 12º Torneo Nacional Amateur de 1937



Fuente: imagen encontrada en el Fondo Norteamericano, Sección Dirección General, Serie Correspondencia, Sub-serie General, Volumen 54, expediente 120, Archivo Histórico de la Compañía de Minas Real del Monte y Pachuca (AHCMMrMyP), archivo a cargo del Archivo Histórico y Museo de Minería, A.C. (AHMM,AC).

Otro ejemplo del carácter racial de la estética del golf se hace evidente en los trofeos de la MGA creados a finales de la década del veinte para los ganadores de las competencias anuales de la asociación. El que fuera su presidente por muchos años, Harry Wright, describió la Copa Challenge (Figura 1.5), “uno de los trofeos más extraordinarios”, de la siguiente manera:

Tiene casi tres pies de altura. Su copa, de un pie de diámetro, tiene un elaborado friso con un delicado acabado que representa caballeros tigre y águila, armados no con sus armas tradicionales, sino con pacíficos palos de golf en sus cuerpos. Se ve a Macuilxochitl, dios del placer, que presidía los eventos deportivos de los aztecas en el Valle del Anáhuac, asiendo su *mashie* [hierro 5, un tipo de palo de golf] mientras contempla el cráter del Popocatepetl y decide que desde (sic) todo el tiempo ostentará el récord de “un hoyo en uno”. Todo el Valle de México está representado en el fondo como el campo de golf azteca. El viejo teocalli [templo] de la antigua ciudad de Tenochtitlán y las famosas pirámides de San Juan Teotihuacán se encuentran entre los detalles interesantes. A cada lado de la copa se encuentran dos asas hermosamente forjadas que representan a Quetzalcóatl, el dios serpiente emplumada de los toltecas. Una bola de golf, montada en la parte superior de la copa, forma la base para Centeotl, la diosa del agua; ahí está ella de pie con un palo de golf de hierro en la mano, simbólico de los peligros que ha cruzado de manera triunfal (Wright, 1938, p. 46).

Figura 1.5 Copa Challenge, alrededor de 1928.



Fuente: cortesía de Wright (1938, p. 49).

Wright describió la copa como la obra maestra de Jacinto Viguera, un artista local que “se ha dedicado desde la infancia a esta antigua artesanía azteca” (1938, p. 46). Dada la reificación de la victoria que representaba la copa, esta y la descripción de ella que se muestra más arriba podrían parecer al inicio como un elogio a la cultura local. Sin embargo, en el contexto de los golfistas acaudalados de principios del siglo XX, este objeto se vinculaba a la dicotomía colonial y racializada moderna/no moderna que había adoptado el mundo

del golf. La copa es la única manifestación artística con tema prehispánico que encontré, ya sea en la historia del golf en México de Harry Wright (1938) o en cualquier otro informe que pude rastrear. Las descripciones de la estética de las casas club o de cualquier otro espacio relacionado con el golf siempre presentaban estos espacios en función de su espíritu moderno y tecnológico, lo que era simplemente una forma de referirse a su naturaleza estética estadounidense/europea, incluyendo las ideas raciales evocadas por estos tropos. Las manifestaciones artísticas de los grupos indígenas, incluso en su gloria precolonial, nunca se incluyeron en los edificios, el paisaje o cualquier otro objeto artístico que se encontrara entre los golfistas.

McClintock afirma que “trazar el mapa del Progreso depende de la invención sistemática de imágenes del tiempo arcaico con el fin de identificar lo que es nuevo desde el punto de vista histórico” (citado en Weinstein, 2015, p. 34). La Copa Challenge, la papelería de la MGA y los carteles que promovían los torneos de golf en México a principios del siglo XX eran ejemplos precisamente de esta práctica; estas imágenes y objetos sirvieron para yuxtaponer la naturaleza local arcaica y la nueva cultura angloamericana. Los únicos papeles que desempeñaban los indígenas en este deporte eran como referencias al pasado o como trabajadores. El trofeo de la Copa Challenge era un reflejo estético de un orden racializado. La bola de golf montada en la parte superior era una clara representación de la supuesta jerarquía *natural* de este mundo.

La historia moderna del golf

Durante todo el transcurso del trabajo de campo etnográfico, me encontré una y otra vez en situaciones en las que otras personas me explicaban los mitos sobre la fundación del golf, entre ellos la idea de que el golf llegó a México a mediados del siglo XX. Las entrevistas transcritas, por lo general, incluían una variación de la frase “permíteme explicar esto. La historia del golf en México empieza cuando

el presidente Alemán introdujo el golf en el país hacia la década del cincuenta...”. Con la excepción de seis jugadores de golf que conocían con precisión la historial del deporte, los demás jugadores repetían la narrativa que asigna al presidente mexicano Miguel Alemán el honor de ser el importador del golf a este país. A pesar de la inexactitud histórica de esta afirmación, el papel que desempeñó este presidente para popularizar el golf entre la clase media alta y la clase alta marcó paradójicamente una transformación profunda en la organización de este deporte y una continuidad impresionante en la asociación entre el golf, la modernidad y la racialización.

Las décadas del cuarenta al setenta

La dinámica de los clubes de golf cambió a mediados del siglo XX cuando muchos de los grupos que habían introducido originalmente el deporte en México se fueron del país durante la Segunda Guerra Mundial, a medida que las actividades industriales y comerciales globales se fueron reduciendo de manera considerable y se requirieron más hombres y mujeres que se unieran a los esfuerzos bélicos. Con la partida de los miembros, las finanzas de los clubes empezaron a sufrir. Por ejemplo, el Monterrey Country Club fundado por la American Smelting and Refining Company, había desaparecido para finales de la década del cuarenta (Wray, 2002). Sin embargo, la guerra no fue el único factor que influyó en la transformación del deporte. En México, al igual que en muchos otros países del Sur Global, se produjo un sentimiento de nacionalismo cada vez mayor. A partir de la década del cuarenta, el Estado mexicano lanzó múltiples iniciativas que tenían como objetivo generar un fuerte sentido de orgullo nacional y los deportes formaban parte de este plan (Arbena, 1991). En lugar de promover deportes nativos –como eran los juegos de pelota que los grupos indígenas jugaban en la época precolonial–, el Estado adoptó activamente los deportes modernos creados en las naciones occidentales y buscó mexicanizarlos. Así, irónicamente, el nacionalismo aumentó no

mediante “el rechazo de formas atléticas europeas y estadounidenses, sino al tratar de practicar estos [deportes] de la misma manera o mejor que las naciones de origen” (Arbena, 1991, p. 362).

Los problemas económicos con los que se toparon muchos clubes de golf durante la década del cuarenta y el esfuerzo por destacarse en los juegos atléticos occidentales coincidieron con la elección de Miguel Alemán (1946-1952), el presidente más derechista de México después de la Revolución mexicana (1910-1921). A Alemán se le conocía popularmente como el “presidente empresario” debido a su postura a favor del capitalismo y los negocios, lo cual representó un cambio respecto de las simpatías a favor de los trabajadores y socialistas de algunos de sus predecesores. Este presidente era un ávido golfista que fomentó el deporte durante la época de su mandato. Como expresidente, Alemán se convirtió en jefe del Consejo Nacional de Turismo recién creado, una organización financiada por el Estado que promovía la creación de destinos turísticos. Fue mediante esta organización que Alemán patrocinó la creación de un gran número de clubes de golf privados en todo el país.

Entre las décadas del cincuenta y el setenta, el golf se convirtió en uno de los deportes preferidos de la clase media alta y la clase alta en gran parte de México (Morales y Favela, 1996). El gran atractivo que poseía el golf entre los peldaños más altos de la sociedad se basaba en tres elementos. Primero, el golf seguía siendo uno de los mejores ejemplos de la naturaleza moderna del deporte. Por ejemplo, aunque los estadios modernos para otros deportes, como el fútbol, también requerían la transformación del paisaje en sitios novedosos donde los aficionados pudieran gozar de una experiencia moderna comunal (Else, 2011), el golf era el único deporte que permitía que una persona tuviera esa experiencia de lo moderno como jugador y, a la vez, como parte de un pequeño grupo. Por lo tanto, el golf proporcionaba no solo una experiencia moderna y capitalista, sino también una sensación de distinción, ya que se jugaba en un escenario íntimo y exclusivo.

Segundo, la conexión alegórica entre el golf y el capitalismo se volvió incluso más importante hacia mediados del siglo XX. Por ejemplo,

el número de la revista *Fortune* de octubre de 1954 recordaba a sus lectores que “el golf es una de las tretas más encantadoras para multiplicar los contactos, congraciarse con clientes y aumentar el prestigio empresarial propio” (p. 14). Más revelador resulta que el 13 de julio de 1977, el *Wall Street Journal* publicó un editorial titulado “De golf, capitalismo y socialismo” en el que Armen Alchian, distinguido profesor de economía de la Universidad de California en Los Ángeles, empleó argumentos añejos para explicar por qué el golf era una actividad capitalista positiva. Afirmaba que “la ética, los principios, las reglas y los procedimientos del golf son totalmente capitalistas [...]. Más que cualquier otro deporte, el golf representa todo el espíritu capitalista”. De ahí que el golf todavía se considerara la personificación atlética por excelencia del espíritu moderno del capitalismo.

Tercero, aunque para esa época los angloamericanos constituían una proporción más pequeña de golfistas en México, el deporte mantuvo el legado racializado de principios del siglo XX. En lugar de reglas formales o estipulaciones declaradas en las que se excluyera a los jugadores según su color de piel, el elevado costo del juego preservó la dinámica racializada del deporte. Esto fue posible debido a la paradójica organización racial de la sociedad mexicana. A pesar del mito extendido de que las distinciones raciales no existen en México, “la abrumadora mayoría de las clases bajas son fenotípicamente indígenas, mientras que la gran mayoría de las clases altas son fenotípicamente europeas” (Nutini, 1997, p. 54). Si bien esta caracterización particular de la dinámica racial en la sociedad mexicana se refiere a finales del siglo XX, las ilustraciones de los libros y revistas que describen el mundo del golf también representan con precisión las décadas que transcurrieron entre los años cuarenta y setenta (Castellanos, 1999; Horta, 1989; Krauze, Moreno y Speckman Guerra, 2005; Morales y Favela, 1996; Wray, 2002). Por lo tanto, a partir de los legados de los deportistas angloamericanos que habían introducido el juego a México, jugar al golf se convirtió en un indicador tanto de clase como racializado durante la segunda mitad del siglo XX (explicaré estos temas con más detalle en los siguientes capítulos).

Finales del siglo XX

La crisis petrolera de 1982 descrita en la introducción del presente libro dejó al gobierno mexicano con poco poder para negociar una salida de la catástrofe económica, porque el petróleo, su recurso más valioso, perdió completamente su valor. Así, México fue una de las primeras naciones que “cayó en las redes de lo que iba a convertirse en una creciente columna de aparatos estatales neoliberales repartidos por todo el mundo” (Harvey, 2007, p. 29).⁸ El ascenso del neoliberalismo transformó radicalmente tanto el contexto nacional mexicano como el deporte del golf. Específicamente, la reestructuración del Estado alineada con el proyecto neoliberal condujo al desmantelamiento extremo de las políticas ambientales, la transformación de la tierra comunal en propiedad privada, la venta de los bienes más importantes que eran propiedad del Estado y la llegada de grandes cantidades de inversiones extranjeras (Harvey, 2007; Weaver et al., 2012). El Estado, por ejemplo, dejó de apoyar a los pequeños agricultores mediante subsidios agrícolas, lo que dio como resultado el reemplazo de estos trabajadores rurales por grandes corporaciones agroindustriales.

Esta situación generó un auge sin precedentes en la construcción de campos de golf que tenía el objetivo de ofrecer servicios tanto a turistas angloamericanos como a locales interesados en consumir productos y prácticas vinculadas a la nueva era global. Para ilustrar la expansión del deporte, entre 1895 y 1980 se construyeron un total de 87 clubes de golf en México, mientras que entre 1980 y principios de la primera década del siglo XXI se añadieron más de 102 campos a la

⁸ El neoliberalismo es una teoría política y económica según la cual el bienestar humano se logra mejor liberando las libertades empresariales en un contexto caracterizado por mercados libres, libre comercio y fuertes derechos de propiedad privada. El Estado debe limitar su papel para apoyar y proteger estos tres pilares, incluso por la fuerza si es necesario. Aparte de la intervención temprana para crear mercados cuando estos no existen (en lo que se refiere, por ejemplo, a la contaminación ambiental, la educación, los servicios sociales y la atención médica), el Estado debe dedicarse a lo estrictamente necesario (Harvey, 2007)

infraestructura de golf nacional, es decir, se construyeron más campos entre las últimas décadas del siglo XX que en los ochenta y cinco años anteriores. En el México actual, la vieja conexión alegórica entre la modernidad, el capitalismo y el golf se reinterpreto para ofrecer un tono más incluyente: la nueva narrativa presenta la globalización contemporánea como una época de posibilidades infinitas para todos (ver el *best seller* de Thomas Friedman *La tierra es plana*). No obstante, persisten algunos patrones excluyentes, como la segregación basada en clases, la subordinación de género y la dinámica racializada profundamente arraigada de este deporte. Durante una gran parte del tiempo que pasé en clubes de golf, fui una de las pocas personas de piel oscura que no estaba limpiando, sirviendo o encargándose del mantenimiento del club; a pesar de su amor por el deporte, las mujeres tenían un estatus de segunda clase en el mundo del golf; y no escuché que ningún club aceptara a miembros de la clase trabajadora. El mundo ilimitado de posibilidades que algunas personas ven en el capitalismo neoliberal parece no haberse materializado por completo, al menos no en lo que se refiere a la clase, el género y la dinámica racializada en el mundo del golf en la Ciudad de México.

Conclusión

Este capítulo brinda una perspectiva sobre la historia del golf con el fin de ilustrar la dinámica de poder a largo plazo que caracteriza a este deporte en México. La historia del golf permite mostrar cómo la modernidad, con su deseo constante de racionalizar el mundo, se conectaba íntimamente con la expansión del capitalismo. No fue una coincidencia que el golf atrajera a hombres de negocios en grandes cantidades. En un sinfín de formas metafóricas y literales, el golf reprodujo con gran precisión las circunstancias, situaciones, dilemas, desafíos e interpretaciones que los hombres de negocios modernos enfrentaban todos los días. El deseo del presidente Alemán de llevar el golf a cada rincón del país parecía estar estrechamente conectado

con el mismo deseo de transformar a México en una nación capitalista moderna. El golf, la modernidad y el capitalismo tenían un vínculo tan cercano que la promoción de uno de ellos aparentemente llevaría a la promoción del resto.

Sin embargo, como afirma David Harvey, la modernidad no era “una tabla rasa sobre la que se puede inscribir lo nuevo sin hacer referencia al pasado” (Harvey, 2003, p. 1). La modernidad estaba inextricablemente asociada a ideas premodernas sobre la raza (Goldberg, 2002; Robinson, 2005; Du Bois, 1920). La distinción entre personas, comunidades y naciones modernas y no modernas no era una simple cuestión de mejoras tecnológicas. En esencia, la dicotomía moderno/no moderno reflejaba también una separación racial entre el espíritu capitalista blanco y su espíritu opuesto (Echeverría 2014). Este proceso de racialización asociado con el desarrollo de la modernidad y el capitalismo desempeñaron un papel crucial para encontrar grupos amplios de trabajadores que pudiesen ser explotados de manera justificada y racional. En otras palabras, la inferioridad racial de los habitantes pobres de origen indígena se convirtió en la excusa perfecta para transformarlos en mano de obra explotable con el fin de construir el nuevo mundo moderno, racional y capitalista.

Haciendo uso de la historia del golf en México, el próximo capítulo brinda un análisis de cómo las relaciones de clase sustentan la organización de los clubes contemporáneos en la Ciudad de México. El capítulo 2 demuestra que el golf es un juego invisible cuando se vive desde el nivel inferior de la jerarquía de clases, pero muy visible cuando se experimenta desde el extremo más alto de la pirámide de clases. La clase, sin embargo, no es la única dinámica que determina las relaciones de privilegio y desventaja y, por lo tanto, la siguiente sección también examina cómo la clase entra en conflicto y se entrecruza con la dinámica de género para dar forma al privilegiado e (in)visible espacio del golf.

Invisibilidad e hipervisibilidad

El concepto de clase entraña la noción de relación histórica. [...] La clase cobra existencia cuando algunos hombres [y mujeres], como consecuencia de sus experiencias comunes (heredadas o compartidas), sienten y articulan la identidad de sus intereses entre ellos mismos y frente a otros hombres [y mujeres] cuyos intereses son distintos (y habitualmente opuestos) a los suyos.

–E. P. Thompson (1963, p. 9).

Introducción

La mañana en que me encontré con Rafael, un golfista de sesenta años que es dueño de una agencia de publicidad en la Ciudad de México, una crisis de trabajo retrasó nuestra entrevista por más de dos horas, tiempo que pasé pacientemente leyendo varias revistas de golf y de negocios en la sala de espera de la empresa. Al final de la entrevista, Rafael se disculpó por la larga espera con una invitación a jugar al golf en su club, diciendo: “Realmente siento mucho el retraso. El golf impide este tipo de incidentes; cuando uno se reúne con alguien en el club se puede conversar por mucho tiempo sin

interrupciones ni retrasos. ¿Por qué no vienes a jugar [golf] conmigo el fin de semana? Podremos conversar sin interrupciones”. Acepté la invitación de Rafael y acordé reunirme con él en el club temprano en la mañana del sábado. Pedí prestado uno de los automóviles más nuevos que logré conseguir gracias a mi círculo familiar cercano y maneje una hora hasta el otro lado de la ciudad. Incluso en los fines de semana, la Ciudad de México cobra vida muy temprano: mucho antes de que salga el sol, las calles están llenas de trabajadores bien vestidos, con gente que se dirige caminando rápidamente a las paradas de autobús, autobuses que salen en múltiples direcciones y vendedores ambulantes que venden varios tipos de comida, entre ellos especialidades locales como tamales y tacos de guisados (tacos con distintos rellenos). Esta dinámica es la misma en toda la ciudad; desde el norte hasta el sur, escenas similares se llevan a cabo en todas las intersecciones principales de la metrópolis. Sin embargo, este ir y venir de trabajadores, vendedores y autobuses públicos temprano por la mañana va disminuyendo hasta desaparecer cerca de la puerta de entrada de la zona residencial que rodea el club de golf de Rafael.

Durante mi viaje hacia el club la mañana del sábado, cuando me encontraba a unas cinco cuadras de la caseta de seguridad privada que regula el tráfico que circula alrededor del club de golf, todavía podía ver los autobuses públicos, a los trabajadores bien arreglados que caminaban rápidamente a su destino y a los vendedores ambulantes de comida que, si bien no venden comida rápida con el significado que el término tiene en Estados Unidos (fast food), son productos que se sirven y comen a toda velocidad. Sin embargo, después de pasar el puesto de control, la bulliciosa dinámica urbana se disipó. Solo se veían figuras dispersas: algunos corredores madrugadores, un puñado de gente que paseaba a sus perros y alguno que otro jardinero con sus herramientas sujetas con una correa a la parte trasera de sus bicicletas andando a su trabajo. Cuando me reuní con Rafael y tres de sus amigos en el restaurante de la casa club, estaban comiendo fruta y pan, y tomando café. Teníamos unos cuantos minutos para relajarnos antes de nuestra hora de salida a las 7:20 (la hora de inicio

asignada). Al presentarme ante los amigos de Rafael y unirme a la conversación, no pude dejar de pensar en el cambio drástico de atmósfera entre el mundo que se encontraba más allá del club, donde la gente trataba de llegar al trabajo lo más rápido posible, comiendo parados en lo que esperaban el autobús público, y el mundo dentro del club, donde los miembros disfrutaban de una mañana pausada y relajada entre amigos.

Cuatro horas y media más tarde, después de haber completado una ronda de 18 hoyos, me senté en el bar junto a los otros golfistas para beber y almorzar. El lugar era espacioso, con varias mesas y muchas sillas cómodas. Detrás de la barra, una extensa pared llena de estantes estaba surtida con una amplia colección de vinos y licores, lo que transmitía una idea de abundancia. La mayoría de las mesas ofrecían una hermosa vista de la parte final del campo, lo que permitía ver quién estaba terminando una ronda en ese momento. El bar estaba ocupado a media capacidad a esas horas, es decir, al mediodía. Cuando nos sentamos a la mesa, un mesero vestido con pantalones negros y una camisa blanca apareció de inmediato y nos preguntó cortésmente sobre el juego que acabábamos de terminar: “Caballeros, ¿cómo estuvo su juego?”. Y añadió: “¿Quién es el ganador de hoy?”. Después de oír algunos comentarios sobre el juego terminado, nos preguntó: “¿Qué desean beber? Tenemos...”, y nombró una larga lista de opciones alcohólicas, haciendo énfasis en la sensación de opulencia que ofrecían visualmente los estantes bien surtidos ubicados detrás de la barra. Una vez servidas las bebidas y la comida, entablamos una conversación relajada.

La charla giró primero en torno a la recreación de lo que acababa de pasar en el campo. Los golfistas comentaron sobre los tiros estupendos, los errores, las remontadas, las malas habilidades, los desempeños inconstantes y otros elementos que les permitieron conmemorar el juego que habíamos disfrutado poco tiempo atrás. A veces la conversación del grupo se convertía en una interacción compartida, cuando los miembros del club que estaban sentados en mesas contiguas participaban en las bromas o notaban paralelos entre

lo que acababa de pasar en el campo y otros momentos o jugadores. En mi camino de regreso a casa, me pregunté si el contraste entre la agitada mañana de la mayoría de los habitantes de la ciudad y el ritmo más tranquilo de los miembros del club podría ser un elemento subyacente a la imagen que las personas tienen de sí mismas y el lugar en el que se sitúan en la jerarquía de clases local. Como sugiere la cita del inicio, la sensación despreocupada que domina las interacciones entre los miembros del club tal vez ayuda a articular nociones de identidad e intereses comunes entre los golfistas, en contraste con aquellos individuos que caminan apresuradamente para llegar al trabajo.

El presente capítulo analiza la composición de las clases dentro de los clubes de golf y demuestra que la dinámica de clases no puede reducirse exclusivamente a las relaciones económicas. La primera parte muestra cómo los jugadores construyen la comunidad golfista en función de similitudes. Sin embargo, esto no significa que todos los jugadores y clubes de golf se consideren iguales. Las tensiones y el antagonismo existen, sobre todo entre los jugadores situados en los extremos opuestos de la jerarquía socioeconómica interna, es decir, entre golfistas que pertenecen a los clubes menos caros y los de los clubes más exclusivos. La segunda parte examina cómo los clubes erigieron delimitaciones sociales firmes con el mundo exterior mediante la creación de espacios que son invisibles para la mayor parte de la ciudad, pero hipervisibles para el grupo interior. Este análisis demuestra la manera en que la dinámica de clase modifica las percepciones espaciales. Por último, el capítulo termina ilustrando cómo el género se entrelaza con el sistema de clases para crear un espacio privilegiado basado tanto en la clase como en el género.

La clase es una relación

Como se indicó en la introducción, el costo de la membresía en los trece clubes de golf privados en los alrededores y dentro de la Ciudad

de México varía considerablemente. La enorme brecha entre los clubes *modestos* y los clubes más de élite plantea un problema conceptual: ¿es posible hablar de todos estos clubes en términos similares?, ¿los clubes “accesibles” y los de nivel superior sirven a la misma categoría de clase?, ¿pueden todos estos clubes y golfistas estudiarse como un solo grupo? En términos puramente económicos, estos clubes pertenecen a grupos diferentes, cada uno con sus intereses y posiciones particulares. Sin embargo, una interpretación de este tipo reduce un conjunto multidimensional de relaciones exclusivamente a aspectos económicos. Si bien podría ser tentador considerar la clase como sinónimo de niveles de ingresos, en el mundo real la clase no es algo que se posee, sino más bien un conjunto de relaciones que nunca están definidas con claridad y que implican un sinfín de contradicciones e interacciones complejas.

Los dos clubes que cobran más de 100 mil dólares en cuotas de membresía ofrecen sus servicios a un pequeño segmento de la clase alta. La mayoría de los golfistas describen estos clubes como los de los “superricos”. Los clubes restantes reciben a una combinación de individuos de clase media alta y alta en proporciones que varían según diversos factores, como el costo de la membresía y la ubicación del club. No obstante, a pesar de estas diferencias, los golfistas de ambos tipos de club hablan del golf como un espacio común y describen los clubes como sitios donde pueden encontrar individuos confiables y agradables, y donde pueden hacer amigos con facilidad. La técnica de muestreo por bola de nieve que utilicé para recabar la muestra de entrevistados reveló conexiones entre los golfistas de los clubes con diversos grados de riqueza: conocí a golfistas de clubes prestigiosos que me presentaron a golfistas de clubes menos prestigiosos y viceversa.

Aunque la variación significativa en las cuotas de membresía revela claras diferencias económicas entre los clubes de golf, la mayoría de los golfistas hablaban de sus compañeros de juego desde el punto de vista de las similitudes. Los golfistas no describían los clubes como entidades completamente separadas (de la manera,

por ejemplo, en que las escuelas privadas se diferencian considerablemente unas de las otras), sino que concebían a la mayoría como un conjunto de espacios habitados por gente que tiene muchas cosas en común. Ruth, una golfista de unos sesenta años que tenía mucho tiempo jugando y que pertenecía a uno de los clubes más exclusivos de la Ciudad de México, expresó la idea de que los golfistas comparten muchas similitudes y pueden relacionarse fácilmente entre sí. Además, observó que era fácil relacionarse con otros jugadores, tanto en su club como en otros:

El golf te permite compartir mucho tiempo con las personas que juegan contigo; aunque no los conozcas de antemano, sientes una afinidad –cómo juega alguien, en qué club juega, a qué se dedica, dónde trabaja–, el golf brinda mucho espacio y tiempo para relacionarse. Conoces gente jugando golf y más tarde los encuentras de nuevo en otros lugares, el teatro, el cine, en cualquier parte, y nos preguntamos sobre el juego: ¿cómo estuvo tu juego hoy? ¿Has jugado recientemente? [...]. Nos invitamos unos a otros a torneos en distintos clubes de la ciudad o fuera de ella. Todas estas relaciones crean una familia más grande de golfistas, gente que uno conoce en el campo; es increíble cuánta gente se conoce gracias al golf. Primero, empezamos en nuestros propios clubes, conociendo gente, jugando con ellos, participando en los torneos internos. Después, empezamos a jugar en torneos en otros clubes, donde se ve otro ambiente y se conoce gente nueva, y terminamos haciendo muchos amigos nuevos.

Muchos golfistas hicieron hincapié en la idea de que era fácil conocer gente y hacer amigos entre sus compañeros golfistas que, como observó Ruth, compartían otros espacios comunes (por ejemplo, lugares de trabajo, eventos culturales, escuelas, zonas residenciales). Como afirma Thompson en el fragmento citado al principio del capítulo, la clase funciona como un conjunto de relaciones basadas en experiencias comunes que crean lazos sociales y adoptan la forma de amistad y camaradería. La vinculación afectiva que la identidad de clase genera entre los golfistas también fue descripta por Gerardo,

un ejecutivo de casi sesenta años que había aprendido a jugar al golf hacía más de tres décadas, mientras estudiaba una licenciatura en Estados Unidos. Gerardo afirmaba que los golfistas se relacionan unos con otros fácilmente:

Ayer, aquí [en la oficina], estaba en el proceso de negociar un contrato [y] uno de los abogados que trabaja para el otro cliente me miró fijamente y dijo: “Yo lo conozco, lo conozco”. Me había visto recientemente en un torneo de golf, e incluso antes de que empezáramos a trabajar en el contrato, conversamos sobre golf por más o menos media hora, a diferentes niveles, infantil, para jugadores jóvenes. [...] Cuando comenzamos a trabajar, estaba negociando con él como amigo, como alguien que conocía; el golf genera una confianza sólida.

Aunque sí existen diferencias económicas entre estos jugadores, el golf funciona como un espacio social común en el que la gente trae consigo no solo bienes financieros, sino también otras formas de capital que poseen. Es el caso del capital social, el cual funciona como un documento de identidad metafórico que permite a las personas afirmar que son miembros de un grupo. Esta forma de capital genera una sensación de pertenencia y forma vínculos de confianza que, a su vez, permiten obtener y negociar un sinfín de recursos que circulan dentro de una comunidad (Bourdieu, 1986a). En Estados Unidos existe una extensa literatura que muestra el valor del capital social en múltiples contextos, tales como comunidades étnicas (Nee, Sanders y Sernau, 1994; Portes, 1987, 1995) así como entre los pobres urbanos (Fernández-Kelly, 2016; Stack, 1975; Wacquant, 2006). El capital social desempeña un papel importante al dejar que la gente obtenga innumerables bienes inmersos en las redes sociales a las que pertenecen, desde información sobre ofertas de empleo hasta préstamos económicos. Sin embargo, el valor del capital social depende del estatus general del grupo con el que se puedan crear vínculos de camaradería, amistad y confianza. La condición privilegiada de los clubes de golf en México permite a sus miembros crear lazos sociales que dan acceso a recursos de gran valor, como la confianza del

abogado corporativo con el que Gerardo tenía que negociar un contrato importante. Por lo tanto, la clase es un conjunto de relaciones moldeadas por bienes económicos y de otros tipos, como el capital social.

La clase también es una relación conflictiva

Sin embargo, existen excepciones a este patrón de vinculación afectiva social basada en las similitudes de clase. En algunos casos, las diferencias de clase entre los golfistas, particularmente entre aquellos que se encuentran en los extremos alto y bajo del espectro, obstaculizan las interacciones. Darío, un hombre de casi sesenta años que llevaba más de tres décadas jugando al golf, describió las líneas divisorias causadas por la clase. Dos golfistas, cada uno de los cuales había conocido a Darío en torneos entre clubes, me proporcionaron su información de contacto. Tuve dificultades para concretar una cita con él –estaba ocupado y no parecía interesado en mi investigación sobre los negocios y el golf (comento este punto con más detalle en el Apéndice)–, pero después de varias llamadas telefónicas, con poco entusiasmo aceptó que lo entrevistara. La reunión tuvo lugar en su oficina, ubicada en un edificio antiguo, al sur de la ciudad. Darío explicó que su primer acercamiento a este deporte fue cuando un pariente y algunos amigos que trabajaban como *caddies* lo invitaron a jugar. Discretamente, en los días menos ocupados de la semana, entraban al campo muy temprano, antes de que llegaran los miembros, y jugaban nueve hoyos (media ronda); los juegos breves y la llegada a primera hora significaban que podían pasar desapercibidos y jugar gratis. Al inicio de la entrevista, Darío afirmó que no estaba al tanto de la relación entre los negocios y el golf, porque ese no era su campo de trabajo. En la época en que realizamos la entrevista, él jugaba con uno de los clubes menos costosos de la ciudad. Describió su club de la siguiente manera:

La gente bromea sobre el tema y dice que, si juegas en un club X y ya no puedes pagar los costos, puedes vender la membresía y cambiarte a un club menos caro, como el Club A o el Club B, pero si tienes problemas para pagar las cuotas de mi club, entonces vete al infierno [riéndose], porque probablemente ya no hay una opción más barata.

En una ocasión, los miembros de uno de los clubes más caros de la ciudad invitaron a los miembros del club de Darío a jugar un torneo entre clubes. Al recordar el evento, Darío se enfocó en las diferencias de clase entre los miembros de su club y los jugadores de mayor nivel, las cuales se reflejaron en la posesión de objetos costosos por parte del otro grupo. Darío relató:

Nos veíamos andrajosos al lado de ellos, e incluso de sus *caddies*, era evidente, sí, los *caddies* estaban muy bien vestidos, [y] los jugadores usaban solo bolas nuevas. Nosotros, en cambio, jugábamos con nuestras bolas usadas; ellos tenían bolas para profesionales, ¿sabes? Caras. Nosotros usábamos Pinnacle [bolas baratas]; se podía notar la diferencia, sí.

A pesar de tener un equipo menos caro, Darío y su amigo derrotaron a los dos jugadores más ricos. Aun así, al final del juego, sus oponentes acusaron a la pareja de haber violado las reglas de hándicap y convencieron a los organizadores de descalificar a Darío y a su amigo por no haber revelado que uno de ellos había participado previamente en una categoría de mejores jugadores.¹ “Uno de los tipos sacó su teléfono y nos buscó en Internet y descubrió que mi amigo había competido años atrás en otra categoría [de mejores jugadores]”. Notablemente irritado, Darío continuó:

Perdimos el juego. ¿Por qué? Porque esos golfistas están acostumbrados a hacer siempre lo que quieren. Así que, en ese club, los miembros son así, son superricos. No es fácil mantener una conversación, excepto con los miembros que son como uno, que tienen tipos de

¹ El hándicap es una representación numérica del potencial de juego de un golfista, que se emplea para agrupar a los jugadores en diferentes categorías competitivas.

intereses similares. Se puede sentir la diferencia [la brecha de clases]. Pero no en otros clubes, no, no, no, no, no se siente la diferencia en otros clubes. La gente es amistosa. He jugado con embajadores, gobernadores, con... con gente importante en muchos clubes y ellos son buenas personas, pero la gente de ese club actúa guardando la distancia, son pesados.

La experiencia de Darío muestra el papel que desempeñan los bienes económicos en las identidades de clase. No obstante, este tipo de antipatía de clase también surge entre los miembros de un mismo club (es decir, personas que pagaron cantidades de dinero similares por la membresía), lo que indica que la riqueza por sí sola no constituye la identidad de clase ni determina los intereses de clase. La entrevista de Miguel proporcionó un ejemplo de animosidad dentro de un club. Él era un jugador afable y géneros de casi setenta años que tenía amplios conocimientos del juego. Miguel venía de una familia de golfistas y, por lo tanto, había jugado este deporte desde la infancia. Sus sólidas habilidades de juego, su profundo conocimiento del deporte y su amigable personalidad lo habían convertido en un personaje popular en la comunidad.

Entablamos una larga charla sentados en el bar de su club de golf, que, sin ser el más caro, es uno de los más respetables. Después de describir las transformaciones recientes que había observado en el mundo del golf, Miguel se quejó sobre algunos de los miembros más nuevos que habían empezado a jugar el deporte:

A veces uno se lleva sorpresas, algunas muy malas. Desgraciadamente [...] incluso aquí. Hay un dicho entre algunos de los golfistas de aquí que dice: “El campo en este club es difícil, debido al *rough*, que llega hasta los vestidores” [risa]. Hay gente muy amable, pero también hay miembros vulgares y a veces uno termina jugando con gente desagradable.

Normalmente, los jugadores de golf hablan de los clubes en torno a las características y dificultades del campo de juego: rápido, lento, fácil, difícil, etc. El comentario de Miguel hace una broma,

aparentemente haciendo referencia al campo, pero en realidad se burla de algunos de sus compañeros de club. El “rough” es el pasto más denso y sin cortar que está a lo largo del perímetro de los hoyos, diseñado para dificultar los tiros de los jugadores cuyas bolas caen ahí. Es considerablemente más difícil jugar desde el rough que desde el *fairway* (el pasto corto y bien cuidado que está en el centro del campo de juego). Por lo tanto, decir que el campo es difícil debido al rough podría interpretarse técnicamente como que la franja de pasto más alta que se encuentra en el perímetro es más amplia de lo normal. Sin embargo, la aclaración añadida de que el “rough llega hasta los vestidores” clarifica el comentario, al dar a entender que algunos miembros tienen antecedentes de clase que están lejos de ser ideales (es decir, pertenecen al *rough*).

Este no fue el único comentario sarcástico que escuché en las descripciones que hacían los golfistas de sus colegas miembros del club. En general, los entrevistados hacían este tipo de comentario después de que hubiera apagado la grabadora. Sin embargo, en algunos casos, los golfistas menospreciaron abiertamente a sus compañeros del club durante la entrevista formal. Por ejemplo, Horacio, un golfista de casi cincuenta años y miembro de un distinguido club –que aprendió a jugar con poco más de veinte años, cuando pasaba los veranos en la casa de su familia dentro de una comunidad de golf en Estados Unidos–, criticó a otros miembros cuando le pedí que explicara con más detalle qué tan similares o diferentes eran las personas que pertenecían a su club:

Aquí [en mi club] hay gente que... los considero arribistas, sí, colados... pero también hay muchos que, al contrario, solo quieren jugar para divertirse, para disfrutar del juego con sus amigos y no, no, no están buscando nada más, no quieren nada más, ¿no?

Durante la entrevista, Horacio explicó que la mayoría de la gente juega al golf solo por diversión. Sin embargo, hay una minoría de golfistas que se acercan al deporte con el fin de aumentar su prestigio y forjar su carrera; en palabras de Horacio, son *colados*. Este tipo de

comentarios y bromas plantean la pregunta sobre la relación entre la clase y los recursos económicos. Si la riqueza es la única condición para pertenecer a una clase, ¿por qué los golfistas menosprecian a otros miembros con cantidades relativamente similares de recursos financieros, ubicando a estos *arribistas* fuera (y más abajo) de su propio grupo de clase *más deseable*? Si el dinero determina la posición que se tiene en una clase de manera directa, ¿por qué algunas personas con niveles parecidos de recursos económicos no se sienten inmediatamente conectadas y se identifican unas con otras? La respuesta es que, mientras que la identidad de clase sin dudas está relacionada con la posesión de riqueza, la clase no se puede reducir a un nivel de ingresos (Elias, 1983). Aunque el acceso al golf requiere la posesión de bienes económicos considerables, las interacciones entre los golfistas se basan no solo en recursos monetarios, sino también en la posesión de otras formas de bienes, por ejemplo, el capital cultural.

El capital cultural se refiere al conjunto de maneras y modos de ser profundamente interiorizados por los individuos que hacen que hablen y se vistan, entre otras características, en formas que se consideran socialmente preferibles. Esta forma de capital se origina a partir de la exposición que tiene la gente a la educación formal. Ya sea de manera directa al asistir a un salón de clase, o indirecta mediante la socialización entre personas que asistieron a la escuela. Mientras más educación formal se tiene mayores son las posibilidades de acumular capital cultural (esta posibilidad incrementa cuando la educación se adquiere entre grupos privilegiados). Este concepto no sugiere que los individuos *actúan* como si fueran actores profesionales que simulan sus acciones. Más bien, el concepto hace referencia a la manera en que la socialización desde la infancia temprana hace que las personas interioricen ciertos patrones de comportamiento que se consideran “apropiados” según el círculo familiar o el entorno social inmediato (Bourdieu, 1986b). Por lo tanto, el capital cultural se relaciona con la cantidad de educación formal que tiene la gente, ya que de ahí emanan un sinnúmero de prácticas cotidianas, como es

el sentido de la moda, los pasatiempos, el tipo de conversación que alguien puede tener o su manera de expresarse. Aunque nunca de forma automática, una cantidad similar de capital cultural permite a la gente relacionarse y cultivar amistades con personas percibidas como semejantes, lo cual, a su vez, ayuda a establecer lazos de confianza (que permiten que la gente intercambie y aumente su capital social).

El mundo del golf no es un espacio abierto a una gran diversidad de clase. Si bien existen pequeños grupos de clase media que participan en el deporte, el grueso de los jugadores proviene de las clases media alta y alta. La distancia social entre unos y otros se mide tanto en términos económicos como en la posesión de otras formas de capital. Por ejemplo, algunas personas tienen suficiente capital económico para pagar una membresía y comprar una casa en la zona residencial cercana, pero no tienen el mismo nivel de capital cultural o social del que gozan la mayoría de sus compañeros golfistas (o viceversa). La desigual distribución de múltiples formas de capital crea tensiones dentro de la comunidad de golf (un punto que se analiza de manera exhaustiva en el siguiente capítulo). No obstante, las dinámicas de clases son compleja y a veces contradictoria. No tener tanta educación o recursos económicos como otros miembros no siempre impide que surja una amistad; las personas pueden establecer vínculos afectivos por otras cosas que tienen en común. Por ejemplo, escuché a mucha gente elogiar a compañeros golfistas por el alto nivel de sus habilidades golfísticas. De igual manera, los golfistas que tienen bienes similares a veces compiten ferozmente en vez de crear relaciones amistosas. Por lo tanto, la clase no es nunca algo que la gente posee, sino un conjunto de relaciones que se organizan espacialmente.

Una relación espacial

A pesar de la tensión y animosidad que en ocasiones surgían entre individuos que pertenecían a extremos económicos opuestos (es decir, a clubes del nivel más alto y más bajo) y de las diferencias que existían entre las personas al interior de los clubes, la mayoría de los entrevistados coincidieron en que había algo especial acerca del golf como deporte que permitía que los golfistas se conectaran entre sí con relativa facilidad (como lo señala Thompson, que encontraran intereses de clase comunes). En México, los clubes de golf funcionan como comunidades estables y duraderas porque individuos de las clases media alta y alta se juntan en un espacio compartido. La acumulación considerable de bienes (sobre todo, aunque no exclusivamente, económicos), incluso dentro de los *clubes accesibles*, da lugar a un espacio privilegiado en el que los puntos en común entre clases se traducen en camaradería y compañerismo. El acceso a este espacio proporciona un conjunto entero de beneficios que a veces se perciben de forma consciente, pero que en general los integrantes de la comunidad dan por sentado.

Un espacio apartado

La distribución espacial de los clubes de golf en la Ciudad de México siguió un patrón histórico de autosegregación por razones de clase. Hay tres campos que originalmente estaban ubicados en zonas aisladas en las periferias más apartadas de la Ciudad de México, pero que ahora se encuentran dentro de los límites contemporáneos de la ciudad; dos se construyeron a principios del siglo XX y el otro se estableció durante la década del cincuenta (este último parece haber sido construido sobre tierras comunales que según la constitución no podían privatizarse de manera legal en el momento de la construcción del campo). Con el tiempo, los alrededores de los clubes cambiaron radicalmente. Las zonas residenciales pequeñas, planeadas

y modernas fueron absorbidas lentamente por una metrópolis en constante expansión. En años recientes, estas zonas han usado portones, muros y otras barreras para evitar que las personas de afuera crucen, caminen o pasen en automóvil por los espacios residenciales modernos y bien organizados que rodean los clubes de golf.

Un conjunto reciente de investigaciones sobre Latinoamérica analiza el aumento de comunidades cerradas y otras formas de espacios reclusos en la región (Svampa 2001; Caldeira, 2000; Coy, 2006; Janoschka y Borsdorf, 2004; Low, 2004; Camus 2015; Ramos-Zayas. 2023). Uno de los factores clave que sustenta la expansión de estos tipos de espacios urbanos es la preocupación por el delito de los sectores de mayor poder adquisitivo, basada tanto en peligros reales como percibidos (Camus, 2019; Dinzey-Flores, 2013; Low, 2001). Este miedo a la actividad criminal también podría haber influido en los miembros de los clubes de golf de la Ciudad de México, motivándolos a erigir barreras arquitectónicas que impidieran por completo a los de afuera entrar a los clubes o incluso verlos. Sin embargo, la larga historia de segregación por clase de los clubes de golf muestra la existencia de factores que están más allá de las preocupaciones contemporáneas sobre el crimen y que llevaron a estos clubes a ocultarse de la vista pública. De hecho, el análisis histórico del capítulo 1 indica que el carácter recluso de los campos de golf refleja una larga historia de autosegregación racializada y por cuestiones de clase.²

El cercamiento de los campos de golf antecede a la tendencia contemporánea de edificar comunidades cerradas para las clases altas con el fin de disipar sus preocupaciones sobre la criminalidad y la seguridad. La creación de un vasto espacio atlético cerrado es el resultado de la adopción de la modernidad en el siglo XIX (y su proceso interrelacionado de exclusión racial y de clase), más que un

² Durante la transformación del golf de juego a deporte en la Gran Bretaña del siglo XIX, los golfistas de la clase media alta transformaron el campo de golf de un sitio abierto-público a un sitio abierto-cerrado. Este cambio reproducía la tradición aristocrática de cerrar los espacios deportivos para enfatizar la distancia social respecto de las clases más bajas (ver Eichberg, 1986).

malestar urbano del siglo XXI. El desarrollo histórico de los clubes de golf muestra que el aislamiento de estos sitios deportivos fue una declaración política sobre quién tenía permitido acceder a estos paisajes modernos y quién no. Hoy en día, estos clubes se encuentran rodeados de una combinación de zonas residenciales (originalmente construidas para los miembros) y avenidas con tránsito rápido que no permiten el cruce de peatones. Whyte (1980) y Sennett (1996) argumentan que en las zonas urbanas en expansión de Estados Unidos e Inglaterra (respectivamente) se construyeron vías de alta velocidad como un mecanismo para mantener las barreras de clase. Sistemas similares entraron en juego en la Ciudad de México: las vías principales que se encuentran alrededor de estos prestigiosos clubes fueron diseñadas para facilitar el transporte rápido en lugar de fomentar la interacción social.

En todas mis visitas a estos clubes de golf, nunca vi a nadie descansando fuera de las paredes de los edificios del club (aparte de alguna que otra persona que estuviera esperando un autobús) ni a amigos y familias que se reunieran para pasar un rato juntos al lado de las vallas cubiertas de follaje que rodean a algunos de estos clubes. Sin embargo, sí vi a gente que pasaba caminando rápidamente y sin prestar atención ni a los muros de los clubes ni a las ramas de los árboles que se extienden sobre estas paredes. Whyte explica que “si un lugar es atractivo para la gente, puede ser atractivo para la gente indeseable. Por lo tanto, no se le hace atractivo. No se debe merodear ni comer ni sentarse” (Whyte, 1980, p. 60). Esta explicación, sin duda, se aplica a las zonas que rodeaban los clubes de golf en la Ciudad de México, donde la división espacial refleja la división social existente entre los que están adentro y los que están afuera. Como era de esperar, los transeúntes no se congregan fuera de los clubes de golf, a pesar de que son oasis verdes en medio de una metrópolis caracterizada por la escasez de espacios verdes.

Además de estos tres clubes en la ciudad, hay otros diez clubes más en la zona metropolitana (ésta última sólo es distinta de la Ciudad de México para fines burocráticos y otros fines legales, fuera de

ello las dinámicas espaciales y sociales son compartidas). Siete de estos clubes se construyeron durante la era de la mexicanización del golf, entre 1960 y 1980, y los otros tres se erigieron entre 1994 y 2002 (Horta, 1989; Morales y Favela, 1996). Cada uno de estos clubes siguió el patrón de aislamiento de clase que caracterizó la construcción de los primeros clubes en la Ciudad de México. En la época de su fundación, estos clubes se ubicaban en nuevas zonas residenciales que satisfacían las necesidades de grupos de clase media alta y alta, y que estaban lejos de las zonas densamente pobladas de la ciudad. No obstante, la ciudad absorbió lentamente a la mayoría de estos clubes, tal como sucedió con los más antiguos. La persistencia de este patrón se debe en parte a la falta de terrenos dentro de la ciudad, pero también es el resultado de un deseo de representar las diferencias sociales mediante el paisaje urbano (Dinzey-Flores, 2013, 2017; Iturriaga Acevedo, 2016; Camus 2019, Cerón-Anaya, 2020).

Estos diez clubes están bien conectados, mediante modernas carreteras de cuota, con las zonas residenciales más exclusivas ubicadas en otras partes de la ciudad, pero no tienen una conexión directa con ninguna de las áreas más populosas de esta urben. Cuando visité uno de los clubes más nuevos para realizar entrevistas, me sorprendió la ausencia notable de autobuses públicos o paradas de autobús en la zona. La falta de transporte público me llamó particularmente la atención en una ciudad donde la mayoría de las avenidas primarias, secundarias e incluso terciarias presentan un flujo constante de autobuses públicos accesibles que llevan a la gente en todas direcciones. No obstante, sí me percaté de varias paradas de taxis donde una hilera de automóviles esperaba clientes. Aunque contar con un servicio que se basa en la demanda permite que las calles estén menos atestadas de carros y los viajes sean más cómodos, los taxis son bastante más caros y, probablemente, poco viables desde lo económico para muchas personas de clase media y trabajadora. Pregunté a un *caddie* joven que trabajaba en uno de estos clubes cómo se transportaba cotidianamente al trabajo y me contestó: “No tengo automóvil y me tomaría mucho tiempo caminar hasta aquí [desde donde lo deja

el autobús]. Algunos [de los *caddies*] nos reunimos en una parada de taxis y viajamos juntos”.

La zona también albergaba edificios de apartamentos ultramodernos, cafeterías de cadenas estadounidenses, pequeños establecimientos de comida rápida con mesas dispuestas cuidadosamente en el exterior, restaurantes que ofrecen una amplia variedad de opciones, pequeñas tiendas de ropa de moda y costosos automóviles importados que circulan por las calles, incluidos varios convertibles que rara vez se ven sin el techo plegable en el resto de la ciudad. El escenario urbano parece más un barrio de otro país que uno típico de la Ciudad de México. Como afirma Whyte (1980), “la manera en que la gente usa un lugar refleja [sus] expectativas [sociales]” (p. 63). La falta de transporte público en esta zona relativamente nueva de la ciudad la volvía inviable, desde un punto de vista económico, para que la gente *indeseable* se reuniera y pasara el tiempo en sus inmediaciones. En la Ciudad de México contemporánea, todos los clubes de golf siguen una autosegregación basada en la clase. Los que tienen una ubicación más central lo hacen ocultando su presencia detrás de vallas altas, arbustos espesos y entradas disimuladas, mientras que los más nuevos mantienen a raya a los *indeseables* al ubicarse en zonas que limitan el flujo del transporte público accesible. Por lo tanto, siguiendo a Whyte (1980), el “no se debe merodear ni comer ni sentarse” está dirigido a la gente de clase trabajadora.

Este patrón basado en la clase crea de forma implícita una separación racializada en la que los sujetos de piel más oscura están presentes prácticamente solo como trabajadores subordinados. Esto no quiere decir que en México exista un sistema abierto de barreras raciales (Knight, 1990; Navarrete, 2016). De hecho, lo que se entiende en Estados Unidos por raza no tiene aceptación en México. En este país, la gente cree en la idea del mestizaje. Según esta noción, todos los mexicanos son producto de un largo proceso de mezcla que dio origen a un fenotipo y cultura mestiza distintiva (Moreno Figueroa,

2010; Moreno Figueroa y Saldivar Tanaka, 2016; Sue, 2013).³ Términos como *blanco*, *negro* y *oriental* carecen de las connotaciones claras que tienen en Estados Unidos, porque los mexicanos dan por sentado que estos grupos se fusionaron en un solo grupo mestizo mexicano. Por consiguiente, la gente considera que las ideas occidentales sobre la raza no influyeron en el concepto de mestizaje, ya sea a nivel individual o nacional (Knight, 1990; Pitt-Rivers, 1977; Sue, 2013). Sin embargo, a pesar de la idea que la raza (como concepto) no existe en México, porque casi todos los mexicanos son parte de un solo grupo racial (“el mexicano”), los patrones racializados aparecen de forma insidiosa en todas partes y en ninguna al mismo tiempo, dentro del espacio privilegiado del golf y más allá (Cerón-Anaya, 2022; Moreno Figueroa, 2022; Saldivar Tanaka, 2022). Regresaré a este punto más adelante, en el capítulo 4.

Visibilidad y apertura

La visibilidad y la apertura son lo que caracteriza el ambiente dentro de los clubes de golf. Después de cruzar las barreras arquitectónicas creadas para mantener la ciudad afuera, vastos espacios abiertos-cerrados se despliegan como santuarios verdes. La sensación de estar en un oasis se acentúa por el hecho de que hay muy pocos espacios verdes en la Ciudad de México fuera de los clubes de golf. En ninguna otra parte de la ciudad es posible encontrar un sitio extenso con vegetación meticulosamente cuidada que evoque un paisaje angloamericano genérico. Si bien los centros comerciales lujosos y las universidades privadas de elite también se diseñaron para evocar la

³ Por fenotipo entiendo un conjunto de señales visuales sobre la apariencia de las personas (por ejemplo, la forma de la nariz, el color de la piel, la textura del pelo, el tamaño de los labios y la grasa corporal) que se ven fuertemente influidas por ideas culturales. Frantz Fanon se refería a estas percepciones como el “esquema epidérmico racial” (Fanon, 2008, p. 84), haciendo énfasis en que las ideas de raza y pertinencia social se basan firmemente en estos principios. Regresaré a este punto en el capítulo 4.

estética de un espacio angloamericano indefinido, el tamaño de los espacios y la exuberancia de la vegetación son exclusivas del golf.⁴

En todos los clubes que visité, la organización arquitectónica está diseñada en torno a espacios abiertos. Por ejemplo, el camino de acceso al club siempre llevaba a la majestuosa puerta de la casa club, que a su vez da a un salón con elegantes escritorios donde una recepcionista, generalmente mujer, saluda a los miembros e invitados de una manera amable y sonriente. La presencia recurrente de estas trabajadoras marcaba una transición espacial entre la ciudad y el club. Las amables asistentes enfatizan la singularidad y distinción de los socios al darles la bienvenida en forma individualizada. En todos los casos que presencié, era evidente que la recepcionista sabía el nombre o apellido de los miembros. Sin embargo, estas trabajadoras no saludaban a los golfistas de una manera que indicara una amistad personal. Más bien, en el saludo se incluía una combinación de términos reverenciales –como formas de cortesía (señor o señora)– antes de dar la bienvenida a los golfistas. Después del saludo, la trabajadora hacía preguntas cordiales con el fin de hacer que los miembros se sintieran como en casa (“¿Cómo está usted hoy?”). Estas interacciones generan una sensación de familiaridad además de elevar el ánimo, al trasladar el foco de la atención social de los asuntos externos hacia las necesidades y emociones inmediatas de los socios (para un análisis paralelo sobre hombres con alto poder adquisitivo en Australia, ver Donaldson y Poynting, 2007).

Después de cruzar la entrada, el espacio interior de la casa club exuda una sensación de apertura. Por ejemplo, cuando me reuní con

⁴ La Ciudad de México es sede de uno de los parques urbanos más grandes de todo el continente, el bosque de Chapultepec. En una sección de este parque, hay un museo de arte moderno. Es interesante que el espacio verde que rodea el museo posee una sensación diferente a la mayoría de las otras partes del enorme parque. A comienzos del siglo XX, este sitio era un club de golf llamado club Azteca, que desapareció cuando se erigió otro club en una zona más reclusa en la década del veinte. Un viejo periodista y dos golfistas diferentes me informaron sobre la existencia de este club. Lo que después pude corroborar en libros históricos sobre este deporte.. Hoy en día se puede ver los antiguos trazos del campo en la topografía que rodea el museo.

gente en un club, me podían reconocer fácilmente al entrar a la casa incluso si estaban sentados en uno de los sofás o sillas amplias que se ubicaban al otro lado del vestíbulo principal, ya que no hay obstáculos que bloqueen la vista de la entrada desde el otro extremo del extenso vestíbulo. El restaurante del club, por lo general, está cerca del vestíbulo principal y también es un sitio abierto: los clientes pueden ver con facilidad toda la sala. Un enorme punto de entrada lleva a los miembros hacia un amplio salón lleno de mesas que termina en una pared con grandes ventanas desde las que se pueden ver el campo de golf o algún espacioso jardín. La apertura del espacio permite que las personas conversen con facilidad. Esta característica espacial se hizo evidente en las grabaciones de las entrevistas que ocurrieron dentro de la casa club. Mis conversaciones con los miembros eran interrumpidas una y otra vez por gente que saludaba a otros miembros o que conversaba brevemente con alguien que pasaba. En una ocasión, un entrevistado sugirió que nos sentáramos en un sofá que estaba en un corredor que llevaba a la piscina, porque era un lugar tranquilo durante los días de la semana; aun así, la conversación se interrumpió en dos ocasiones cuando el entrevistado saludó y conversó con otros miembros que pasaban por el pasillo.

Paradójicamente, el campo de golf –un vasto espacio abierto– ofrece un alto grado de privacidad. El trazado accidentado y en zigzag del campo y las hileras de árboles que separan los hoyos (pistas de juego) obstruyen la vista de los jugadores que están en el campo. A diferencia de otros deportes en los que grupos de atletas pueden jugar estando cerca unos de otros (por ejemplo, el tenis, donde, por lo general, hay varias canchas una al lado de la otra), el golf requiere bastante distancia entre los grupos de jugadores. El peligro real de que una bola pequeña, dura y que viaja a gran velocidad golpee a otro jugador hace que los grupos de golfistas mantenga una amplia distancia para prevenir accidentes. Aparte de los vestidores, el campo es la única otra zona en donde el espacio está dispuesto de tal manera que la vista de otras personas esté constantemente bloqueada.

Solo el pequeño grupo de golfistas que juegan juntos y los *caddies* que los siguen pueden ver y oír lo que sucede en el campo de golf. No grabé las cuatro entrevistas que realicé mientras jugaba por la dificultad que representaba llevar una grabadora y sostener un palo de golf al mismo tiempo (en especial dado que yo era novato en el deporte). Memoriqué, tanto como fue posible, mis observaciones y los temas sobre los que se habló en el campo. Una vez que estuve en mi automóvil, escribí todo lo que recordaba sobre la conversación y las interacciones. Al revisar mis notas más tarde me acordé de que, a pesar de la ansiedad que sentía por mis pocas habilidades golfísticas, el campo ofrecía las mejores condiciones para las entrevistas: cuatro horas y media de tiempo ininterrumpido con un grupo de gente sobre los que quería aprender a detalle.

La paradójica privacidad que brindaba el campo de golf contrasta con la naturaleza pública del bar, al que se conoce comúnmente como *hoyo 19* porque el diseño estándar de un campo de golf lo sitúa junto al hoyo 18 (el hoyo final del juego). Los bares que visité tenían elementos estéticos particulares, pero compartían ciertas características esenciales, como la de ser sitios espaciosos y cómodos que ofrecían un servicio atento y una hermosa vista del campo. El hoyo 19 era un lugar en el que nunca me sentí estresado o apretujado. En una ocasión, por ejemplo, incluso cuando el sitio estaba ocupado aproximadamente a un 60 % de su capacidad, pude caminar sin problemas entre las mesas para llegar al baño. La interacción entre los miembros también seguía un modelo constante en todos los bares que visité. Después de que un grupo se sentaba a la mesa, un mesero llegaba rápidamente para tomar su orden (siempre vestido con pantalones negros y una camisa blanca, a veces combinada con un chaleco negro). Por lo general, los meseros repetían una larga lista de cervezas, licores y vinos disponibles. Los jugadores a menudo ordenaban algo para comer, ya sea en platos individuales o un aperitivo para compartir con el grupo. Las bebidas y la comida llegaban de inmediato y los jugadores participaban en una interacción tranquila.

La actitud despreocupada del hoyo 19 presenta un marcado contraste con el ambiente ajetreado de la mayor parte de los restaurantes de la clase trabajadora, e incluso con algunos restaurantes de la clase media de la ciudad, en los que los clientes reciben el servicio, comen y se van en rápida sucesión. En todos los clubes, los jugadores consideraban el hoyo 19 como el sitio para socializar por excelencia. Horacio, un golfista de casi cincuenta años que aprendió a jugar en Estados Unidos, describió el bar como el lugar donde “se puede ver la verdadera camaradería, donde se puede conocer gente nueva”. Todos los hombres entrevistados hicieron hincapié en la importancia del bar como un espacio para socializar. Por ejemplo, Fernando, un golfista de más de treinta años que comenzó a practicar el deporte cuando era niño porque su familia tenía una membresía en un club de alto nivel, afirmó:

El bar es como tener un círculo de amigos. Es como si entraras a un bar y hay una mesa con veinte tipos que se están divirtiendo y solo conoces a cinco de ellos, pero no conoces a los otros quince. Aun así, podrías sentarte cómodamente a la mesa sin sentir que estás colándote [en la fiesta]... sabes... porque, después de todo, eres parte del mismo círculo. Eres miembro del club. Todos ellos tienen la misma situación socioeconómica, lo que crea una sensación de amistad.

Como se señaló anteriormente, las conversaciones en el bar primero giraron en torno al juego recién terminado. Los golfistas se felicitaban unos a otros por sus tiros extraordinarios, hacían bromas sobre las malas decisiones y recordaban otros juegos que habían jugado juntos. En algunos casos, la conversación del grupo incluía a golfistas de las mesas contiguas que participaban en las bromas o a quienes se les pedía que comentaran sobre temas relacionados. Si bien a veces los meseros añadían un poco de información sobre sucesos pasados, nunca los vi bromeando con los miembros; algunos se reían de las bromas, pero ninguno hacía comentarios divertidos a los miembros. El hoyo 19 servía como un sitio donde las habilidades, actitudes y el carácter de los jugadores, que solo habían sido

presenciadas por unos pocos miembros en el campo, se recreaban oralmente para la comunidad. Al hacerlo, el bar permitía que la visibilidad de los miembros del club se extendiera hasta el campo al dar a conocer al resto del grupo las puntuaciones, bromas y habilidades de otros miembros.

Antes de comenzar el trabajo de campo, estaba familiarizado con la literatura estadounidense sobre la exclusión que enfrentan normalmente las mujeres en los clubes de golf y sobre todo en el hoyo 19 (Chambers, 1990, 1995; Crosset, 1995). Sin embargo, no estaba seguro de cuáles eran las políticas en materia de género en la Ciudad de México. Mientras estaba sentado en el hoyo 19, saqué el tema de la exclusión de género durante una entrevista con Rubén, un miembro de casi sesenta años. A esto, Rubén respondió: “Mira, el hoyo 19 está prohibido para las mujeres en el 99 % de los clubes [de México]. No sé si te diste cuenta, pero en este club, la entrada del hoyo 19 está justo al lado de los vestidores de hombres. Las mujeres y los hombres ocupan espacios separados [en este club]”.

En el club de Rubén, había dos corredores en extremos opuestos del vestíbulo principal. Uno llevaba a los vestidores de las mujeres, mientras que el otro llevaba al de los hombres y a la puerta interior del hoyo 19 (el bar también tenía otra entrada que daba al campo). Parecía que, si una mujer distraída entra caminando al bar sin saber que, por regla habitual, las mujeres no entran a ese sitio, la organización del espacio mismo le recordará que está en el *lugar equivocado*. Cuando saqué este tema con los golfistas varones de otros clubes, inmediatamente reconocieron la segregación de géneros presente en el golf, pero no la consideraban en términos perjudiciales. Por ejemplo, Iván, un jugador de casi cuarenta años y dueño de una consultoría, dijo: “Las mujeres no pueden entrar al bar en mi club” y, después de una pausa, añadió que “en el golf, todo está diseñado para los hombres, pero las mujeres tienen otros espacios”. No era poco habitual que los entrevistados pensaran en la división de espacios por género casi como una condición natural.

Por ejemplo, Daniel, un golfista de casi cuarenta años y ejecutivo junior en una empresa estadounidense, explicó: “Creo que la sensación del hoyo 19 [el bar] no sería la misma si las mujeres tuvieran acceso. Por lo menos, yo no haría los mismos chistes, ¿verdad?”. Es interesante que Mercedes, una golfista de más de cincuenta años, afirmó que a las mujeres no les está permitido entrar al bar principal porque “a los hombres les encanta ser vulgares y comportarse de manera grosera, eso es todo, no hay otra razón”. Casualmente, la historia institucional de uno de los clubes de golf más antiguos e importantes que se encuentra fuera de la Ciudad de México describía el hoyo 19 de una manera semejante. “Las mujeres no pueden entrar al hoyo 19. No pueden beber ni comer ahí; es exclusivo para los hombres. La razón es que los miembros varones hablan groseramente, dicen cosas que las mujeres no deben oír” (Castellanos, 1999, p. 123). Además de los chistes vulgares, en el bar la conversación entre los hombres en general incluía discusiones sobre tecnología (por ejemplo, sobre automóviles) y asuntos financieros, elementos que parecían ser esenciales en la construcción de un sentido privilegiado de la masculinidad.

Espacio privilegiado

La apertura que caracteriza a casi todas las zonas de estos clubes de golf, por lo menos para los hombres, parece una característica propicia para permitir tanto socializar como observar unos a otros. El alto nivel de visibilidad facilitado por las disposiciones espaciales de los clubes permite que los miembros interactúen y recaben una gran cantidad de información sobre los demás, la cual pueden usar después para identificar los orígenes sociales y la posición de clase de sus compañeros. En *La sociedad cortesana* (1983), un libro sobre la vida de la aristocracia en Europa, Norbert Elias afirma que la corte real desempeñó un papel clave en la organización de la clase noble. La corte era el espacio en el que la gente identificaba los orígenes

sociales de los demás, principalmente al observar su conducta, modales y actitudes.

Este arte cortesano de la observación de los hombres está tanto más próximo de la realidad, cuanto que nunca se orienta a considerar al individuo por sí solo. [...] Se contempla más bien dentro del mundo cortesano al individuo siempre en su imbricación social, como hombres en su relación con otros (Elias, 1983, p. 104).

De manera semejante, la organización espacial abierta de los clubes de golf permite que los individuos de clase media alta y alta participen en el juego de la observación. El espacioso vestíbulo, el restaurante abierto y el bar, donde los miembros hombres pueden *ver* las características y habilidades de otros jugadores, son los sitios donde las personas se observan unas a otras para determinar su posición jerárquica en relación con la comunidad más amplia. Por supuesto, la mayoría de los miembros de los clubes no conocen a todos los demás. Algunos entrevistados admitieron que solo conocían a grupos pequeños de miembros de su club. No obstante, aunque no se conocen unos a otros, los miembros informaron que se sentían cómodos con otros jugadores a partir de las similitudes que descubrían al interactuar y observarse unos a otros. De manera similar, cuando los miembros hablaban mal de otros, ofrecían detalles concretos de la conducta insatisfactoria que habían exhibido dichos miembros. La apertura de los sitios permite a los miembros de los clubes observarse unos a otros en detalle.

El hoyo 19, por ejemplo, es el mejor lugar para observar a otros hombres del club. Este es el espacio donde los jugadores escuchan sobre las impresionantes habilidades golfísticas de otros miembros varones (una forma de capital deportivo que genera respeto entre otros golfistas), descubren a quién le gusta apostar pero permanece tranquilo cuando pierde (una señal de desapego respecto de los objetos materiales), se enteran del sentido del humor de algún otro miembro (ahondo en el significado del humor en el siguiente capítulo) o descubren quién hace trampa (algo que señala un defecto moral, un punto

que también se analiza en la siguiente sección). El hecho de que las mujeres queden excluidas de este proceso de observación en el bar limita su capacidad de ser consideradas golfistas serias. La mayoría de las mujeres entrevistadas se quejaron de que los hombres menospreciaban sus habilidades golfísticas incluso antes de verlas jugar.

Como parte del trabajo de campo entrevisté a periodistas quienes, casi como si conocieran el argumento de Elias, ahondaron en la idea del *arte de observación*. Estos comunicadores trabajaban para revistas especializadas y periódicos nacionales. Sabían mucho de golf, pero no eran golfistas. La mayoría podía hablar durante horas sobre las características de este o aquel campo, pero rara vez practicaban el deporte o nunca lo habían jugado. Por consiguiente, en algunos aspectos los periodistas eran parte de la comunidad, pero en otros, eran foráneos. Si bien a veces repetían casi religiosamente las ideas que los golfistas repetían comúnmente sobre el deporte, en otros momentos eran muy críticos del golf y de sus jugadores. En síntesis, estos periodistas corroboraban algunos de los mantras comunes del deporte y, a la vez, proporcionaban algunas de las observaciones más perspicaces sobre el juego y su comunidad. Uno de ellos, un hombre que llevaba múltiples décadas escribiendo sobre el deporte, observó:

Mucha gente habla sobre el golf como un deporte y lo es, sí, es un deporte, pero la mayoría de los golfistas juegan para estar en el lugar apropiado, para ser vistos porque para eso es el golf: este es un juego para ver y ser visto. Esta es la esencia del juego.

La organización del espacio dentro de los clubes de golf corroboraba esta observación: estos clubes son espacios hipervisibles en los que los miembros se observan unos a otros en relación con el resto de la comunidad. Sobre la base de las muchas situaciones en las que se siguen unas a otras, las personas desarrollan sentimientos de asociación. Para retomar la cita de Thompson que aparece al principio de este capítulo, la gente crea conexiones más fuertes con aquellos con quienes percibe que tiene experiencias en común e intereses similares, porque la confianza es un sentimiento basado en la clase.

Conclusión

Comencé este capítulo con una descripción del contraste entre el sentido de apremio que impregna la mayoría de las intersecciones a gran escala en la Ciudad de México durante las mañanas de los fines de semana y el ambiente relajado que caracteriza a los clubes de golf en ese mismo momento. Como se sugiere en la cita de E. P. Thompson, esta experiencia particular revela que la clase es un conjunto de relaciones que sitúan a los individuos y a los grupos en posiciones contrastantes. La primera parte del capítulo proporcionó pruebas empíricas para demostrar que el golf es el terreno de las clases dominantes en México. Esta sección también mostró que, a pesar de las diferencias económicas que existen entre los clubes y entre los individuos dentro de los clubes, la mayoría de los jugadores piensan en el golf como un espacio habitado principalmente por gente que comparte características comunes basadas en sus orígenes privilegiados. El hecho de que los habitantes de la ciudad que pasan por fuera de los clubes desconozcan totalmente su existencia limita el contacto social, lo que refuerza las diferencias que existen entre los miembros de los estratos más altos y el resto de la población de la ciudad.

La segunda parte del capítulo cambió el enfoque al interior de los clubes mostrando el cambio radical que sufre la organización del espacio cuando se cruza el umbral de los clubes de golf. Dentro de estos sitios, el espacio está organizado de una manera que ofrece una experiencia hipervisible en la que las personas normalmente interactúan y se ven unas a otras. El campo de golf es la única parte del club donde los jugadores tienen una cantidad significativa de privacidad. Sin embargo, cuando los jugadores hombres salen del campo y entran al bar, vuelven a hacerse visibles, e incluso los acontecimientos que ocurrieron en el campo pasan a ser de conocimiento público. La dinámica hipervisible que impregna los espacios interiores en estos clubes de golf está vinculada al hecho de que las distinciones de clase

no solo producen grupos basados en intereses compartidos, sino que también suscitan luchas internas sobre el estatus y el honor. Todos estos elementos se basan en el *arte de la observación humana*, un juego que permite que la gente sitúe a los demás en relación con la comunidad más amplia. Los análisis sobre la condición externa recluida y la característica interior abierta de los clubes de golf ilustran cómo el espacio y la dinámica espacial desempeñan un papel esencial en la expresión de las diferencias y similitudes de clase.

El análisis de las relaciones de clase en este capítulo se convierte en un relato más íntimo sobre las interacciones cotidianas, como el sentido del humor de la gente, las relaciones lingüísticas y las percepciones del honor, en la próxima sección. El capítulo 3 ofrece una explicación detallada de la relación entre la apertura espacial de los clubes y la organización al interior de la comunidad. Esta sección muestra cómo es que las dinámicas de fomentan o limitan las relaciones de confianza entre los acaudalados jugadores de golf. El análisis también demuestra que la clase choca con otras estructuras sociales en la articulación de los espacios de privilegio.

Dentro de la comunidad

Las distintas clases construyen su sentido de territorio y comunidad de maneras radicalmente diferentes.

–David Harvey (1989, p. 265)

Introducción

Fernando, un jugador de treinta y tantos años, fue una de las personas más jóvenes que entrevisté en el marco de este estudio. Su padre había adquirido una membresía en un club de golf muy respetable más de tres décadas atrás y, por lo tanto, Fernando había sido miembro del club durante toda su vida. Me aseguró que el club estaba lejos de ser exclusivo, aunque otros golfistas identificaban a su club como uno de ricos. Llegué a Fernando gracias a un contacto que teníamos en común, a quien conocí cuando los dos nos encontrábamos en Gran Bretaña realizando nuestros estudios de posgrado. Esta entrevista fue una de las más fáciles de organizar: cuando lo llamé y me presenté, respondió que su amigo ya le había hablado de mi proyecto. Después de hablar un poco sobre Londres y otros lugares

que había visitado en Europa, Fernando accedió, entusiasmado, a conversar conmigo acerca del golf y sugirió que, la semana siguiente, nos encontráramos una tarde en un café cerca de su oficina, ubicada en un barrio de clase media. Como se podía acceder fácilmente a la zona utilizando transporte público, tomé el metro para ir a nuestra reunión.

Durante más de una hora, Fernando ofreció respuestas detalladas a mis preguntas, dando muchos ejemplos concretos para ilustrar sus comentarios. Enfatizó una y otra vez que el juego de golf genera una sensación de simpatía. Fue él quien, como se describió en el capítulo anterior, afirmó que el *hoyo 19* (el bar del club) era un sitio acogedor repleto de amigos, “porque después de todo [las personas del bar] son parte del mismo círculo, son miembros del club, se encuentran en la misma situación socioeconómica”. Fernando ofreció varios ejemplos que mostraban que jugar al golf permitía transformar relaciones sociales desiguales en interacciones casi democráticas, como sucede, según dijo, durante los torneos de golf, cuando las desigualdades que existen entre los jugadores se olvidan temporalmente. Explicó: “Los torneos de golf generan relaciones entre pares, porque todos juegan al golf. Verás, en el campo te diriges a los demás como a un igual, ¿no? Quién sabe, en un futuro yo podría venderte algo o tú podrías contratarme, [...] pero en este momento, somos iguales”.

Además, Fernando resaltó que el golf permite profundizar aún más la confianza que ya existe entre jugadores que tienen muchas cosas en común. Luego de que nuestra charla superara la hora de duración, se produjo una pausa momentánea durante la cual revisé mis notas y repasé la lista de temas que quería tratar. Fernando se preguntó en voz alta cómo estaría el tráfico a la hora de conducir de regreso a casa y quiso saber qué tan lento era generalmente mi propio viaje de retorno. Era obvio que Fernando había dado por sentado que yo había ido a la reunión en coche. Le respondí que no tenía automóvil, que por lo general viajaba en transporte público y que tomaría la estación del metro que se encontraba cerca del lugar en donde estábamos. Fernando no hizo ninguna acotación sobre mi respuesta,

pero la dinámica de la entrevista cambió de forma evidente; aunque nunca fue descortés, dejó de explayarse como lo había hecho durante la primera hora de conversación. Sus respuestas se volvieron breves y la entrevista solo duró unos diez minutos más.

Antes de despedirnos, le pedí a Fernando que me ayudara a contactar a otros golfistas a los que podría entrevistar para el proyecto. Aceptó y me dijo que lo llamara en algún momento en el transcurso de las semanas siguientes. Dado su ofrecimiento a ayudarme a encontrar personas nuevas para las entrevistas, pensé que tal vez su comportamiento había cambiado simplemente porque estaba cansado y quería regresar a casa después de un largo día. Sin embargo, cuando traté de comunicarme con Fernando durante las semanas siguientes, no respondió mis llamados ni contestó mis mensajes. Esta respuesta no se parecía en nada a nuestro primer contacto, que había sido una conversación telefónica muy amigable. Dejé siete u ocho mensajes en el transcurso de las semanas, pero no respondió ninguno, y con el tiempo dejé de llamarlo. Dado que en México ser propietario de un automóvil es un fuerte indicador de pertenencia a las clases media o alta, mientras que el transporte público se asocia comúnmente con las personas de clase trabajadora, empecé a preguntarme si mi franca respuesta a la pregunta de Fernando había transmitido un mensaje relacionado con la clase que, a diferencia de las interacciones en el campo de golf, me ubicaba en la posición de alguien desigual y, por lo tanto, poco confiable.

En este capítulo, se amplía el análisis de la clase y, así, se demuestra cómo una gran cantidad de acciones mundanas y ordinarias reproducen las desigualdades entre clases. La primera parte presenta una reflexión sobre el vínculo entre el habla cotidiana y la reproducción de jerarquías sociales dentro de los clubes, seguida de un análisis sobre la manera en que las percepciones del honor, la honestidad, la inteligencia y la civilidad dan forma a una narrativa que sitúa al golf lejos de los deportes populares, a los que se asocia con características negativas. Este relato permite que los miembros de los clubes adjudiquen una forma de excepcionalidad deportiva al golf y

justifica las prácticas excluyentes con argumentos que trascienden la riqueza. En la segunda parte del capítulo, se exploran las divisiones internas entre clases dentro de la comunidad golfística, incluyendo la lucha interna entre los miembros veteranos de los clubes y los socios más nuevos. Los primeros insistían en la importancia de formas no monetarias de capital para determinar los límites de la comunidad, mientras que los segundos daban más valor a los bienes económicos a la hora de establecer las delimitaciones del grupo.

La manifestación de clase

Todos los entrevistados coincidían en que la clase tenía una influencia clave en el mundo del golf. En la mayoría de los casos, la asociaban de inmediato con activos financieros. Por ejemplo, Diego, un jugador de poco más de sesenta años que trabajaba para una corporación transnacional –y que, a pesar de señalar que el golf no lo había ayudado a mejorar sus relaciones sociales, me mostró con orgullo una foto que se tomó junto a un alto funcionario de Estados Unidos en México, con quien solía jugar al golf cuando el ciudadano estadounidense asistía a eventos en el país– conectó el golf con la clase observando el alto costo de practicar el deporte. Explicó: “En México, la gente está convencida de que el golf es un deporte elitista, muy caro, ¿no? Podemos debatir si es elitista o no, pero es verdad que muy pocas personas tienen los recursos para costearlo: la membresía, las cuotas mensuales, la comida, la bebida, los *caddies*, etcétera, [el golf] no es barato”. Si bien la manera más habitual en que las personas relacionaban la clase y el golf era mediante referencias al elevado costo del juego, algunos entrevistados también expresaron otras dinámicas vinculadas a elementos económicos, aunque no subsumidas completamente por ellos.

Todos somos iguales

Después de esperar dos horas para entrevistarle mientras se encargaba de un asunto de negocios, Rafael, un golfista de unos sesenta años y dueño de una agencia de publicidad, fue de mucha ayuda durante nuestra conversación, ofreciendo respuestas extensas a mis preguntas. Cuando le pedí que describiera al jugador de golf promedio de la Ciudad de México, dijo:

En términos generales, la gente del golf es agradable, amistosa: en primer lugar, como regla general, nadie usa los apellidos, [y] cuando se presentan, todos usan el *tú* informal. No importa la edad, la condición social ni el trabajo, si alguien tiene un palo de golf en la mano y se para en el *tee* [el punto de inicio del juego], debería ser una persona con clase, sí. Y la clase no se basa solo en el dinero, ¿no?

La primera parte del comentario de Rafael ilustra cómo las dinámicas de clase se expresan de forma involuntaria en las interacciones verbales cotidianas al interior del club. Rafael indicó que los golfistas nunca deberían usar los apellidos, sino que siempre deberían dirigirse a los demás utilizando solo su nombre, independientemente de la diferencia de edad que hubiera entre ellos o sus respectivas posiciones sociales. Después de entrevistar a Rafael, comencé a prestar más atención a la manera en que los golfistas hablaban entre sí y mis observaciones confirmaron su descripción. Los miembros de los clubes casi nunca utilizaban los apellidos de los otros golfistas cuando me los presentaban, ni utilizaban el mío cuando me presentaban ante otros jugadores. De hecho, en una ocasión estaba hablando con un golfista en la *snack bar* cuando una mujer (miembro del club) nos pasó por al lado mientras jugaba en el campo. Como sabía que estaba buscando más mujeres para entrevistar, el hombre le pidió que se acercara, así podía presentármela. Después de una conversación de 23 minutos, la mujer se fue a terminar su ronda. El entrevistado se disculpó por no saber el apellido: “Ella es Claudia y su marido es Raúl; no recuerdo el apellido”. En una sociedad que se preocupa

profundamente por las jerarquías de clase y las nociones de estatus (Alder Lomnitz y Pérez Lizaur, 1987; Iturriaga, 2016; Nutini, 2008), la dinámica que seguían los miembros de utilizar solo los nombres sin los apellidos expresa el nivel de privilegio que tiene la comunidad del golf en relación con el resto de la sociedad.

A diferencia de lo que argumentaba Rafael más arriba, México es un país en donde las jerarquías de clase se reconocen de manera continua a través del lenguaje. Por ejemplo, los hablantes pueden expresar el reconocimiento de un estatus social alto empleando la versión formal del pronombre de segunda persona (*usted*), recurriendo a formas de tratamiento de cortesía (*Señor o Don y Señora*) o incluyendo un título profesional antes del apellido de una persona (por ejemplo, *doctor, ingeniero, arquitecto, maestro*). Este último caso es una clara ilustración de la manera en que la clase se inserta en el lenguaje. A pesar del incremento reciente del nivel educativo, el ciudadano promedio de México solo completa 9,2 años de escolaridad (INEGI, 2015); lo que significa la escuela primaria (seis años), la secundaria (tres años) y un año de preparatoria (esta última etapa dura tres años y de ahí sigue la universidad). La educación superior simplemente está fuera del alcance de la mayor parte de la población. Anteponer un título académico o una categoría profesional a un apellido es una manera coloquial de hacer referencia a las disparidades educativas y las correspondientes consecuencias de clase en el habla cotidiana. En este caso, la clase no se expresa al referirse de forma directa a la propiedad de bienes económicos, sino al notar la posesión de un alto nivel de educación formal: el capital cultural (Bourdieu, 1986).

Mientras que la posición privilegiada de los jugadores les permitía desestimar las reglas habituales sobre el reconocimiento mediante el lenguaje de disparidades entre las distintas clases, los trabajadores expresaban las formas más elevadas de respeto lingüístico (y subordinación) cuando hablaban con los miembros de los clubes. Al hacer referencia a los golfistas, los trabajadores a menudo utilizaban las formas *señor o señora*, el honorífico *don* o el título profesional de la persona antes del nombre o apellido, más allá de la

diferencia de edad que hubiera entre ellos o la identidad de género. En una ocasión, un entrevistado me invitó al restaurante de su club para que realizáramos la entrevista mientras desayunábamos. En cuanto nos sentamos, un mesero se acercó y preguntó: “Patrón, ¿qué quiere pedir?”. Me sorprendió oír esta forma lingüística de sumisión en un restaurante. Por lo general, *patrón* es un término utilizado por los vendedores ambulantes al acercarse a posibles clientes que implica una amplia brecha jerárquica entre la persona que habla y la persona a quien se dirige.

La observación de Rafael de que los golfistas siempre se llaman unos a otros usando el nombre de pila, independientemente de la condición social, ilustra una de las maneras en que el privilegio de clase influye en las relaciones sociales de la vida diaria dentro los clubes de golf. Este uso de los nombres, combinado con el hecho de que los empleados nunca los utilizan para dirigirse a los golfistas, sitúa a los miembros de los clubes en una categoría y a los trabajadores en otra. Los primeros pueden hablar entre sí utilizando sólo el nombre porque son iguales, mientras que los segundos deben mostrar respeto al dirigirse a los jugadores porque no son iguales. Después de ahondar en la importancia del uso del *tú* informal entre los golfistas, Rafael sacó otro tema al afirmar que “obviamente, la regla de oro del golf es la honestidad”. Su declaración pone de relieve otro conjunto de acciones mundanas que reproducen el privilegio de clase entre los miembros de los clubes de la Ciudad de México y que giran en torno a la importancia de la honestidad, la integridad, la moral y la ética en el golf.

La civilidad y el honor

Los golfistas con los que hablé resaltaron en repetidas ocasiones que el golf es un juego de honor y civilidad. A veces, los entrevistados enfatizaban estas afirmaciones observando que el golf es el único deporte en el que los jugadores se autopenalizan (por ejemplo, si mueven la bola por error), que ningún otro deportista registra su

propio puntaje sin ayuda de autoridades externas, y que la mayoría de los golfistas tienen buenos modales y son corteses. Estas prácticas se asocian con el golf desde la etapa de gentrificación del deporte que se produjo a finales del siglo XIX (Cerón-Anaya, 2010), cuando los jugadores utilizaban estas acciones para establecer un aparente límite moral entre aquellos que jugaban al golf, quienes se suponía que eran honrados, disciplinados, honestos y respetuosos, y aquellos que jugaban otros deportes populares, quienes presuntamente eran deshonestos, revoltosos y groseros (Collinson y Hoskin, 1994). El énfasis que se hace en el honor y el comportamiento caballeroso en los clubes de golf del México actual sustenta este límite moral entre los golfistas y las personas que participan en otros juegos populares y que justifican, e incluso celebran, la falta de honestidad.

En su análisis comparativo de grupos de clase media alta en Estados Unidos y Francia, Michele Lamont (1992) sostiene que los individuos que pertenecen a este estrato social recrean distinciones de clase basándose en elementos tanto económicos como morales. Estos últimos se “centran en cualidades como la honestidad, la ética de trabajo, la integridad personal y la consideración de los demás” (Lamont, 1992, p. 4). La narrativa de honor y civilidad impregnada en las entrevistas favorecía estas mismas cualidades y muestra que la comunidad del golf se imagina a sí misma como un grupo moralmente distinto a las clases más bajas y, por lo tanto, merecedor de un lugar en este sitio privilegiado. Fernando, el joven jugador que aparece en la viñeta inicial del capítulo, capturó el límite moral que existe, para los golfistas, entre el golf y otros juegos populares al enfatizar el carácter caballeroso del deporte. Explicó:

Aprendí que el golf es, desde que era pequeño, un deporte para caballeros. Aunque estemos apostando un montón de dinero, sigue siendo un deporte para caballeros. Aquí, el dinero no importa, lo que importa es la caballerosidad que yo demuestro hacia ti y tú hacia mí. Sabes, no se puede jugar al golf como se juega al fútbol. No lo sé, quizás el fútbol alguna vez fue un deporte para caballeros y se degeneró

por la popularidad. [...] Yo lo aprendí así... con mis amigos, con la gente con la que juego al golf desde que éramos pequeños, todos tienen esta filosofía. Es algo muy importante, no sé si hasta sagrado, pero es muy importante, ¿y sabes qué?... No es que alguien me haya enseñado, ni que alguien haya repetido el asunto constantemente, ni siquiera recuerdo si alguien me lo dijo, pero en el golf, en el golf uno tiene que ser un caballero incluso si no te agrada el tipo que tiene jugando al lado.

Fernando siguió ahondando acerca de las actitudes que consideraba parte del comportamiento caballeroso y explicó que los golfistas nunca deberían aprovecharse de sus oponentes o engañarlos para ganar. En sus propias palabras:

Usar los errores de tu oponente para ganar es de cobardes; el golf es un juego de caballeros. Es como si estuvieras en un duelo con espadas y tu oponente suelta la suya por error y lo matas en ese momento. Un caballero nunca haría eso, esperaría hasta que el oponente levantara la espada para continuar el duelo, ¿no?

Aunque Fernando no fue el único entrevistado que ofreció este tipo de explicación, su descripción fue la más concisa y clara. Los entrevistados señalaron que, a diferencia de los jugadores de otros deportes populares, los golfistas aprendían a comportarse con honor frente a sus oponentes. En cambio, los atletas y equipos de muchos deportes populares a menudo ganaban precisamente porque engañaban a sus contrincantes o aprovechaban sus errores para derrotarlos. Los boxeadores, por ejemplo, tratan todo el tiempo de engañar a sus oponentes en el cuadrilátero para hacerlos enfurecer, a sabiendas de que es más probable que un púgil cometa errores cuando está muy enfadado (Wacquant, 2006). Además, las conductas deshonorosas (como utilizar una pelota desinflada en el fútbol americano, anotar goles con la mano en el fútbol y mejorar el agarre con sustancias pegajosas en el béisbol) han sucedido en muchos deportes, y aunque van en contra de las reglas oficiales, cuando salen a la luz no siempre se las condena de forma unánime y, en algunos casos, hasta se celebran.

Sin embargo, la superioridad moral que los golfistas se adjudican respecto de otros deportistas podría entenderse mejor en términos de la creación de límites entre clases, más que por cualquier prueba concluyente de la condición moral de ciertos deportes y los individuos que los practican. Es decir que, para los golfistas, su estatus de clase media alta y alta se basa no solo en las considerables cuotas que pagan para unirse a un club, sino en la manera en que piensan acerca del golf y utilizan el cuerpo mientras juegan. En la explicación de Fernando, un verdadero golfista desea ganar, pero no a toda costa, a diferencia de los deportes populares en los que lograr la victoria cueste lo que cueste es un mantra habitual. Un verdadero golfista desea salir victorioso, pero solo si puede hacerlo con honor, porque los golfistas auténticos no se definen por las victorias o las recompensas materiales que podrían obtener al ganar, sino por el honor.

El hecho de restar importancia a la victoria subraya la idea de que un golfista verdadero distingue claramente entre la persona (que juega al golf) y el papel que desempeña (en cuanto golfista). El primero no necesita salir victorioso a toda costa porque ser golfista es solo una parte de su identidad. Erving Goffman (1961) identificó este tipo de discrepancia, a la que llamó distancia de rol, un concepto que hace referencia a la manera en que las personas a veces expresan un entusiasmo limitado o, incluso, desapego en sus acciones y actitudes para recordar a los demás que son diferentes al papel que desempeñan. La gente con vastos recursos es más propensa a distanciarse, ya que cuenta con múltiples papeles valiosos que puede utilizar para expresar su identidad (por ejemplo, ser dueño de una empresa, dueño de una casa en una colonia muy respetada, miembro de asociaciones prestigiosas, alumno o exalumno de instituciones distinguidas). En cambio, las personas pobres tienen un número limitado de roles que confieren prestigio. Por consiguiente, sus identidades y los papeles que desempeñan a veces se condensan y forman una sola unidad.

Los golfistas con los que hablé personificaban la distancia de rol al definir el golf (de manera implícita) como un fin en sí mismo: un juego atlético que practicaban no necesariamente para aumentar sus

posibilidades de ganar, aunque la victoria sin dudas era bienvenida, sino sobre todo para mejorarse a sí mismos, desarrollar habilidades analíticas y conocer personas de mentalidad afín. Mientras que los deportes populares tienen una fuerte conexión con “la sumisión a la disciplina colectiva” (Bourdieu, 1999, p. 535), el golf es un deporte de individuos en el que los participantes nunca olvidan que está jugando un juego. Para los golfistas auténticos, su papel en el campo es claro: no están ahí para ganar a toda costa, sino para demostrar que el honor y la civilidad son características intrínsecas de su personalidad y, por lo tanto, que su derecho a habitar ese espacio privilegiado va más allá de su posesión de bienes económicos. Horacio, un golfista de casi cincuenta años que aprendió a jugar a los veintitantos en Estados Unidos, captó muy bien esta idea, explicando:

Soy un tipo muy disciplinado, no soporto a los que se creen listos, ¿OK? No soporto a las personas que tratan de hacer trampa, no soporto a esos jugadores que prestan más atención a mi puntuación que a la de ellos. Odio eso, porque no compito todo el tiempo. Quiero jugar mejor que mi oponente [y ganar] –está en nuestra naturaleza–, pero si me ganó, me ganó y ya. Pero hay gente que hace trampa para ganar. Odio eso.

Los entrevistados señalaron que un verdadero golfista entiende que la victoria no es la meta definitiva de los jugadores *amateurs*, porque los individuos adinerados no reducen su identidad al deporte; el golf es solo un juego y un aspecto de su identidad. Como dijo Horacio: “Si me ganó, me ganó y ya”, no es necesario hacer trampa. La descripción de Horacio muestra que la clase no implica distinciones claras: algunas personas que se incluyen dentro de ciertas delimitaciones de clase por su estatus económico (una delimitación erigida de forma externa) quedan excluidas por otros golfistas debido a su comportamiento moral (una delimitación construida internamente). Lo que Horacio está postulando es que hay algunas manzanas podridas dentro de la comunidad que no pertenecen a ella y que revelan su verdadera *naturaleza* cuando hacen trampa. Es decir, la mayoría de

los participantes coincidieron en que era más honroso perder un juego o incluso un torneo que ganar mediante engaños, al no contar todos los golpes o mover la bola a un mejor lugar. Hacer trampa se percibía generalmente como un tipo de comportamiento que revelaba no solo un gran deseo de ganar, sino un carácter poco confiable. Además, el juego sucio ponía al descubierto que un golfista no comprendía la distancia de rol que se producía dentro de la comunidad. Los entrevistados expresaron en varias ocasiones la visión de que los tramposos eran individuos intrínsecamente deshonestos contando anécdotas sobre golfistas que habían roto las reglas para ganar. La evaluación de Laura proporciona una buena descripción de la condición moral que los golfistas asociaban con el acto de hacer trampa. Laura, una jugadora de casi sesenta años que era miembro de un club de alto nivel desde hacía mucho tiempo –y que había jugado al tenis de forma competitiva en la adolescencia–, resaltó la importancia del honor en el golf vinculando el juego a las ideas de ética y decencia:

El golf enseña ética, decencia. Alguien que no tiene ética rompe las reglas, en el golf y en la vida. Sí, el golf enseña ética, a enfocarse en la vida, porque si uno engaña a los demás, en realidad se lastima a sí mismo, uno sabe que hizo algo malo y se siente culpable, se pierde el respeto propio.

En la explicación de Laura, la ética y el honor no son conceptos abstractos, sino la base del comportamiento honesto y civil (lo opuesto a la trampa y el engaño). Más adelante en la conversación, Laura brindó un ejemplo muy específico sobre la forma en que los elementos morales establecen límites entre los miembros dentro del club de golf. Relató la historia de otra mujer de su club, alguien que le había resultado agradable y admirable en un principio, pero por quien había perdido el respeto y afecto cuando la mujer justificó el hacer trampa en un torneo amistoso. Laura explicó: “Una vez jugué con otra mujer a la que realmente admiraba. Era muy agradable, éramos amigas. Fuimos a jugar a un torneo en el Club X. Fuimos con otras dos mujeres, pero nosotras dos éramos un equipo”. Continuó

ofreciendo una descripción detallada del torneo y diciendo lo mucho que le gustaba el campo del otro club, y luego describió la trampa y su reacción:

Estábamos jugando y de repente mi bola estaba más cerca del *green* que de donde pensé que había aterrizado, y más tarde pasó lo mismo un par de veces más. Pensé: “Está pasando algo”. Empecé a prestar más atención y vi que el *caddie* movía la bola [dejándola en un lugar mejor, más cerca del *green*]. Lo llamé y le dije: “¿Qué pasa? ¿Por qué mueves la bola?”. Dijo que no la había movido; que la bola cayó ahí, pero yo lo vi moverla. Le dije: “No vuelvas a hacerlo, ese no es mi estilo. No lo hagas. La gente me conoce, vas a arruinar mi reputación por nada”. Le conté lo que estaba haciendo el *caddie* a mi compañera de juego [y] dijo: “¿A quién le importa? Es un torneo amistoso”. Le dije: “No, lo siento, estamos jugando por un trofeo de cristal de este tamaño [puso una mano en la cintura y otra en su pecho, indicando casi 60 centímetros] y no me gusta hacer trampa”. Estaba muy enfadada y decidí que si ganaba iba a devolver mi trofeo.

Laura se veía furiosa mientras describía el incidente y, al terminar, preguntó: “¿Sabes cómo la vi, sabes cómo cambió la percepción que tenía de ella? En verdad la admiraba, pero perdí todo el respeto por ella. Nunca volví a jugar con ella”.

Los sentimientos de Laura no eran aislados; muchos entrevistados expresaron la creencia de que hacer trampa para ganar no era solo una violación menor de las reglas, sino la manifestación de un defecto de carácter básico. Por lo tanto, la mayoría de los golfistas coincidían en que, si alguien hacía trampa en el campo, era muy probable que hiciera trampa en la vida. Ernesto, un golfista de casi sesenta años que jugaba en uno de los clubes más nuevos en las afueras de la Ciudad de México –y que llegó al juego gracias a un pariente, con quien Ernesto viajaba muy a menudo a Estados Unidos–, compartía esta visión. Después de repetir el mantra de que el honor es un aspecto esencial del golf, describió lo que pensaba acerca del juego sucio: “Si advierto que alguien hace trampa en el campo, pierdo toda

la confianza en él. No hago negocios con él y, si ya hacíamos negocios juntos, vigilo mi dinero muy de cerca. El que hace trampa en el golf hace trampa en la vida real”. Los golfistas sostenían que solo un pequeño porcentaje de sus compañeros hacían trampa habitualmente, mientras que los *caddies* señalaban que la conducta era más común de lo que admitían los golfistas.

Cuando les pregunté a los *caddies* qué constituye un buen *caddie*, la mayoría ofreció una lista de las tareas de las que se encarga un *caddie* habilidoso, entre las que se encontraba vigilar de cerca la puntuación de los golfistas para los que trabajan, así como las del resto del grupo (hasta tres jugadores más). Uno de los *caddies* hizo hincapié en la importancia de estar al tanto del puntaje de todos los jugadores, diciendo que “así, [los *caddies*] evitamos que otros le hagan trampa al golfista para el que trabajamos, [los *caddies*] estamos todo el tiempo recordando a la gente desde qué lugar golpearon la bola [para probar el número exacto de golpes que dio un golfista]”. Mi siguiente pregunta para este *caddie* fue si los golfistas hacían trampa habitualmente. Dijo: “No diría que es algo generalizado, pero sucede”. Más que una evaluación precisa del carácter de los miembros de los clubes, el contraste entre comportamientos honestos y tramposos tiene que ver con la influencia de la clase en las percepciones cotidianas de la gente.

Una comparación de las actitudes de los golfistas respecto del juego sucio y el acto paralelo de dejar que otro jugador gane a propósito revela el papel influyente de la clase. Varios golfistas afirmaron que hay ocasiones en que los jugadores deberían bajar su propio potencial de juego o inflar el conteo de sus golpes deliberadamente para dejar que otro jugador gane. Aunque esta acción también representa una falta de honestidad, los entrevistadores no la percibían de esa manera. Para ellos, inflar el conteo de sus golpes o jugar mal a propósito eran formas de ser amables con otros, en lugar de prácticas deshonestas o injustas. Carlos, un golfista de poco más de cincuenta años, propietario de una empresa de construcción y miembro de un club muy respetado, fue muy franco en este sentido durante la

entrevista y habló en detalle acerca de lo importante que había sido el golf para su carrera. Mientras explicaba cómo tener éxito a la hora de conocer y conectarse con otras personas en los clubes de golf, declaró que primero “hay que ser buen jugador”. Acto seguido, me mostró un conjunto de ejercicios que, según dijo, mejorarían mi *swing* y describió cómo podría incorporarlos a mi rutina diaria de trabajo (estirando los brazos de un lado al otro de la silla y pidiéndome que lo siguiera). Luego, indicó que los golfistas siempre deben ser *amables* con los demás jugadores y observó:

En el golf, se forman tantas relaciones nuevas, se puede entrar en contacto con tanta gente a través del golf, es increíble, pero a veces hay que dejar que otros nos derroten, hay que dejar que los demás ganen. Si uno gana siempre, termina perdiendo, incluso entre amigos. Hay que ser amable cuando se trata de ganar, no siempre se juega para ganar, ganar, ganar, porque si haces eso, la gente lentamente te va a ir excluyendo. A veces hay que dejar que los demás ganen, un día, dos días, y después vuelves a ganar. O sea, hay que pensar en el golf como un juego, como un lugar para divertirse y compartir, más que como un deporte o una competencia.

Otros jugadores repitieron algunas variaciones de esa idea, agregando sugerencias más específicas. Por ejemplo, Rafael, el golfista de sesenta años que es dueño de una agencia de publicidad, sugirió que, si quería conocer a alguien para hablar de negocios, “es mejor elegir un campo fácil para jugar: todos tendrán un buen juego y podrías dejar que alguien gane”. Rafael observó que seguir este consejo incrementaría la posibilidad de que los jugadores se sintieran contentos y entusiasmados al sentarse a hablar de negocios después del juego. Rubén, un jugador de casi sesenta años que, en el inicio de la entrevista, afirmó que su club era “realmente un club de golf de clase media”, recomendó una estrategia similar. Sugirió que, si un compañero de juego estaba teniendo un día muy malo y estaba enfadado o frustrado, “será mejor que rompas tu tarjeta de puntuación y la tires a la basura” para mostrarle al otro jugador que la camaradería y la

amistad te importan más que la competencia. Algunos golfistas ofrecieron ejemplos concretos de formas amables de dejar ganar a otros, pero siempre que tocaba el tema, la mayoría de los participantes respondían con una frase breve que resumía la práctica, diciendo, por ejemplo, “Eso pasa” o “Sí, está bien ser amable”. Notablemente, ni un solo participante cuestionó esta práctica o la consideró una manifestación de falta de ética.

Las suposiciones inconscientes que hacían los golfistas respecto de la clase creaban una distinción moral entre el acto de engañar a otros jugadores para ganar y engañarlos para dejar ganar a alguien más. Los jugadores aceptaban y celebraban la victoria solo si se la lograba con honor, siguiendo las reglas de juego, porque creían que el honor, la civilidad, la moral, la decencia y la integridad eran las verdaderas marcas de un golfista y relegaban el triunfo a un papel secundario. Además, los golfistas consideraban que, cuando la victoria se relacionaba con beneficios materiales (por ejemplo, en los torneos), hacer trampa revelaba un interés excesivo por los objetos materiales.

Para los golfistas, si bien el deseo de ganar a toda costa, incluso haciendo trampa, caracterizaba a unas pocas *manzanas podridas*, esta perspectiva no influía en las relaciones sociales dentro de los clubes. Sin embargo, los jugadores consideraban que engañar a alguien para dejarlo ganar no era un acto tramposo, sino una forma de amabilidad. Esta creencia constituía un tipo de distancia de rol que se basaba en las ideas inconscientes de los golfistas sobre el honor y la civilidad; los jugadores acaudalados se distanciaban de la necesidad de ganar siempre, asegurándose a sí mismos que el golf es solo un juego y que su principal objetivo era la mejora personal. Además, expresaban desapego adoptando una actitud gentil y dejando que los demás ganaran. Quienes hacían trampa se percibían como personas poco confiables porque no demostraban una comprensión arraigada de la distancia de rol que era común entre la mayoría de los miembros de la comunidad, sino que, por el contrario, exhibían un deseo excesivo de ganar, algo que los golfistas asociaban con los

juegos atléticos de clases más bajas. Cabe destacar que, en el mundo de los deportes populares, disminuir el desempeño atlético propio a propósito, para dejar ganar a otros, es una de las cosas más inescrupulosas que puede hacer una atleta *amateur*. En el ámbito del boxeo, por ejemplo, un púgil que deja ganar a su oponente pierde todo el respeto de sus colegas porque tal hecho se considera una actitud deshonrosa y carente de ética (Wacquant, 2006). En el golf, los principios de clase tienen manifestaciones prácticas: la intensificación de la importancia que se da al honor y la civilidad y la disminución del interés por la victoria.

No obstante, el valor que se atribuye a la idea de civilidad también recuerda las raíces coloniales del deporte (Stoddart, 1999), como se argumenta en el capítulo 1. La distinción crucial que hacen los golfistas entre los revoltosos, deshonestos e inciviles deportes populares y el honesto, civilizado y moderado mundo del golf se basa en la antigua diferenciación colonial entre civilidad y barbarismo. A lo largo del siglo XIX y comienzos del XX, el colonialismo identificó la civilidad “como un valor e ideal al que solo unos pocos nativos altamente educados podían aspirar cuando se asimilaban por completo a la cultura europea” (Hansen, 2018, pp. 296-297). La civilidad europea era uno de los principales argumentos que se empleaban para justificar la promoción de la separación espacial entre colonizadores blancos y habitantes locales no blancos, que carecían de control y civilidad. Este último elemento se percibía como una cualidad intrínseca de las personas europeas blancas y, por extensión, de la blanquitud (Thiranagama, Kelly y Forment, 2018; Goldberg, 2009; Echeverría, 2014). En el México actual, la asociación de la falta de civilidad con las actividades populares, por un lado, y de la civilidad con el golf, por otro, es una narrativa que expresa abiertamente un argumento de clase y encubre percepciones racializadas. La idea de civilidad reafirma simbólica y poderosamente las múltiples barreras que separan estos clubes del resto de la ciudad. Además de este tipo de percepciones, muchos de los golfistas con los que hablé también

vinculaban el juego a la noción de inteligencia y afirmaban que el golf promueve las habilidades analíticas.

La inteligencia

A Rafael, el jugador de poco más de sesenta años que era dueño de una agencia de publicidad, mi proyecto le pareció divertido e interesante, y decidió ayudarme activamente (un punto que comento en más detalle en el Apéndice). Cuando le pedí la información de contacto de otros golfistas al final de la entrevista, sacó el teléfono de inmediato y empezó a llamar a sus amigos. Una de las personas a las que llamó era Víctor, quien, después de enterarse de mi investigación sobre los negocios y el golf, me invitó a jugar en su club. El club de Víctor está ubicado en la parte norte de la ciudad. Como sucedió con la mayoría de las otras invitaciones, nos encontramos un fin de semana a las 7:30 de la mañana. Después de terminar una ronda de dieciocho hoyos, me senté en el bar junto al grupo de cuatro jugadores para beber y almorzar. Durante la conversación, uno de los amigos de Víctor ahondó en la relación entre la inteligencia y el golf. Explicó que el golf era un deporte para gente que usaba el intelecto en sus actividades cotidianas. Según él, los jugadores de golf desarrollaban sus habilidades analíticas cuando participaban en este juego. Su afirmación insinuaba que el pensamiento crítico no era una característica primordial de otros deportes o sus jugadores.

Esa no fue la primera vez que escuché este tipo de declaración. Durante mi trabajo de campo, se me explicó una y otra vez la relación entre el golf y la inteligencia. La gente señalaba que, como cada golpe es diferente, los jugadores deben utilizar un proceso analítico para determinar de qué manera van a golpear la pelota. Por ejemplo, la bola puede aterrizar sobre césped corto o largo, entre las raíces de un árbol o en una trampa de arena; un día con viento requiere golpes bajos, mientras que en un día tranquilo los jugadores pueden hacer golpes altos; la bola no se mueve de la misma manera en superficies secas que en superficies húmedas y va mucho más rápido en el *green*

(el área donde se debe embocar) que en el *fairway* (el campo principal) porque estos sitios tienen distintos tipos de pasto. Los entrevistados explicaron que los jugadores deben considerar todas estas variables al determinar rápidamente cuál de los catorce palos incluidos en un set habitual de palos de golf van a usar para golpear la bola en un tiro en particular, al tiempo que evalúan el nivel de fuerza con que golpearán la bola. Asimismo, mientras hacen estos cálculos y evaluaciones, los golfistas deben mantener una conversación constante con los demás jugadores. Por lo tanto, la conclusión de los entrevistados era que para jugar al golf se requieren habilidades sólidas de análisis y razonamiento. En cambio, muchos asociaban un nivel menor de capacidades mentales con los *caddies* (ver el capítulo 5 para una exposición detallada).

No era habitual que un solo golfista articulara esta relación entre la inteligencia y el golf en toda su extensión. En la mayoría de los casos, los participantes presentaban versiones abreviadas de este vínculo. Eso fue lo que sucedió cuando hablé con Ricardo, un golfista de unos sesenta años que aprendió a jugar de niño porque su familia tenía una membresía en un club reconocido. Ricardo es uno de los golfistas que estuvieron presentes cuando otro me invitó a jugar en su club. Después del juego, mientras estábamos sentados en el *snack bar*, Ricardo afirmó que “el golf es un deporte que se juega con la mente. Es un deporte para gente inteligente, requiere mucha concentración, nervios de acero, implica toda una actitud frente a la vida”. Para validar su argumento, observó que después de un *hoyo malo* (una frase utilizada generalmente para indicar que alguien había jugado muy mal en uno de los dieciocho hoyos), los golfistas se veían obligados a tener un alto nivel de concentración para superar sus errores y frustración y jugar el hoyo siguiente con la cabeza despejada y una actitud positiva.

Casi todos los golfistas que entrevisté mencionaron el aspecto mental del golf de una u otra forma. Por ejemplo, Gerardo, un ejecutivo de casi sesenta años que no jugaba en el mismo club que Ricardo, también describió el golf en términos de capacidad mental.

Dijo: “El golf es un deporte mental. Es un juego de presión”. Carlos, el golfista que me había mostrado una serie de ejercicios para mejorar mi *swing* y había descrito cómo incorporarlos a mi rutina diaria de trabajo, ofreció la explicación más desarrollada de la relación entre el golf y la inteligencia. Cuando le pregunté por qué el golf era un deporte que comúnmente jugaban personas asociadas con actividades empresariales, explicó:

El golf ayuda a la gente a madurar. Aquí [en el campo] las capacidades mentales de las personas cambian de una forma que no sucede en otros deportes, porque en el golf, golpe a golpe, uno fuerza al cuerpo y la mente a mejorar, y eso influye en el trabajo. Si un ejecutivo empieza a jugar al golf, te aseguro que un año después su confianza será mayor. [...] Los japoneses y los estadounidenses no son tontos, estos son los dos países con la mayor cantidad de campos de golf, ¿por qué? Porque en cierta forma, aunque no hay investigaciones sobre el tema, vieron que el golf mejora la capacidad intelectual de la gente, mejora las habilidades físicas y también la concentración.

El argumento de que el golf es un deporte para personas inteligentes, porque los jugadores deben evaluar un gran número de variables a cada paso del juego, supone que casi ningún otro deporte es así; sin embargo, cuando se juega a un nivel competitivo, todos los deportes requieren que los participantes tengan fuertes habilidades analíticas. Por ejemplo, los corredores (Collinson, 2008), los boxeadores (Wacquant, 1995) y los futbolistas (Nelson et al., 2013), así como el resto de las prácticas deportivas, también deben contar con dichas habilidades.

La suposición de que *los golfistas son inteligentes* presenta la distinción entre golfistas y otros deportistas como una condición natural y, así, les sirve a los jugadores para justificar su presencia en este espacio privilegiado en función de su capacidad mental innata más que en términos de bienes económicos; una distinción que es demasiado burda y podría dar lugar a preguntas incómodas sobre la distribución desigual de la riqueza. La evidencia anecdótica que los

entrevistados utilizaban para fundamentar sus afirmaciones acerca de la inteligencia de los golfistas convertían las jerarquías de clase y las percepciones racializadas en un orden social aparentemente lógico y natural que, sin embargo, nunca es del todo coherente, ya que incluye una dimensión de tensión permanente.

La clase como lucha (interna)

Por lo general, la clase se percibe como una estructura que une a las personas al fomentar determinados tipos de relaciones dentro y entre grupos de clase a partir de los intereses específicos de cada uno de estos grupos. Las narrativas de civilidad, honor e inteligencia, por ejemplo, son mecanismos mediante los cuales las clases dominantes expresan sus intereses y justifican su presencia (basándose en algo más que el dinero) dentro de este espacio social privilegiado. No obstante, un segundo aspecto de la clase que también salió a la luz en las entrevistas no se basa en la unidad interna del grupo, sino en las múltiples divisiones, conflictos y relaciones de tensión que ocurren dentro de él. Este aspecto de la clase estaba presente, por ejemplo, en una broma que hizo Miguel acerca de su club –“El campo en este club es difícil por la maleza, que llega hasta los vestidores”– y la manera en que Horacio describió a algunos de sus compañeros de club como “colados (ambos casos se comentan en el capítulo 2). La clase en cuanto conflicto interno también apareció en la decepción que sintieron Fernando y Laura respecto de otros miembros de sus clubes que (en su opinión) no encarnaban la civilidad y el honor (es decir, la distancia de rol) que consideraban el elemento central de la comunidad.

Asimismo, esta animosidad clasista interna estaba presente en comentarios sarcásticos y advertencias que los golfistas a veces hacían acerca de otros miembros de sus propios clubes a quienes yo había entrevistado o pensaba entrevistar. Por ejemplo, después de enterarse de mi entrevista con Carlos, el jugador que había sugerido

que era importante dejar que otros ganaran, un golfista de mayor edad me advirtió sobre sus opiniones: “Toma sus ideas con pinzas, Carlos tiene una visión muy comercial del golf”. En otra ocasión, un jugador menospreció al presidente de su club, que también era parte de la junta directiva de la Federación Mexicana de Golf (FMG), porque el presidente y la FMG habían frenado todos los intentos de promover el deporte fuera de los círculos reducidos de individuos de alto poder adquisitivo. En algunos casos, estos conflictos internos se producían como consecuencia de diferencias de personalidad o actitudes individuales; sin embargo, había un patrón consistente en las bromas, los comentarios y las observaciones irrespetuosas que indicaban que, más que inquietudes personales, estas peleas verbales eran parte de problemas públicos, para usar la famosa frase de C. Wright Mills.¹ Específicamente, estas luchas eran el resultado de transformaciones estructurales generadas por el neoliberalismo en México a finales de la década del ochenta.

Las viejas fortunas contra los nuevos ricos

En su relato de la historia de uno de los clubes de golf más importantes de México, Castellanos utilizó como ejemplo un importante torneo regional que se jugó en el club para describir la nostalgia que caracterizaba la manera en que los miembros hablaban del pasado (1999). En este evento anual, los golfistas competían para ganar una copa que no tenía ningún valor económico, pero sí un gran valor simbólico, ya que era una fuente importante de honor y respeto. El trofeo se exhibió en el centro comercial más elegante de la ciudad durante varias semanas antes del torneo. Cualquier persona que visitara el lugar, ya fuera porque estaba de compras o para trabajar, podía

¹ En *La imaginación sociológica* (2000 [1959]), C. Wright Mills sostiene que el principal objetivo de la sociología, en cuanto disciplina, es demostrar cómo las experiencias o situaciones de vida que generalmente se consideran inquietudes personales (como el desempleo, la pobreza o el racismo) se vinculan inextricablemente a procesos económicos, sociales y políticos más amplios (es decir, problemas públicos).

echar un vistazo a la copa. Aunque el trofeo se exhibía en público, la competencia para ganarlo era un evento privado: en el torneo solo se admitían miembros del club, otros golfistas e invitados seleccionados. El honor que adquiriría el ganador tomaba la forma tanto de un trofeo extremadamente valorado como del respeto del público en general, que descubría el resultado del torneo a través de artículos publicados en los periódicos locales más importantes. El trofeo y el torneo eran casi objetos sagrados, en el sentido de que su valor se medía en términos culturales y simbólicos más que materiales. La copa representaba la distinción, que en algún momento podría traducirse o no en algún tipo de ganancia económica.

Durante mi trabajo de campo, conocí a un periodista quien además de jugar al golf, llevaba muchos años cubriendo el deporte. Sus comentarios sobre las transformaciones recientes en la Ciudad de México coincidían con el relato de Castellanos (1999). Por ejemplo, el periodista indicó:

Años atrás, la gente competía, incluso en los grandes torneos nacionales, por un premio que era un trofeo, algo que tenía valor, aunque no comercialmente. Los premios eran medallas de primer, segundo y tercer lugar, y eso era todo. [Hoy en día], por desgracia algunos torneos ofrecen premios [económicos] exorbitantes. Sabes, a la gente ya no le importa el honor.

Según el entrevistado, hasta comienzos de la década del noventa había solo dos torneos a nivel nacional y un puñado de eventos regionales importantes. Sin embargo, para la primera década del siglo XXI, “hay unos 200 torneos en el país y todos ofrecen grandes premios económicos”. Muchos jugadores veteranos compartían esta sombría visión de las elevadas recompensas económicas que se ofrecen en los torneos actuales. Por ejemplo, Mercedes, una mujer de unos cincuenta y cinco años que llevaba más de dos décadas jugando en un club respetable expresó desprecio por los cambios que habían sufrido los torneos. Se lamentó: “Los torneos cambiaron muchísimo; es una pena. Hoy en día la gente solo quiere jugar por los premios

económicos. Contaminamos el juego con tanto dinero”. Cabe destacar que ningún golfista señaló el papel que desempeñó el neoliberalismo en la transformación del golf y la sociedad en general (ahondaré sobre esta cuestión más adelante).

En todas mis visitas a los clubes de golf, nunca vi anuncios ni ningún otro tipo de publicidad relacionados con empresas o servicios específicos. No obstante, en una ocasión, asistí a un torneo organizado en uno de los clubes más importantes fuera de la Ciudad de México. El torneo estaba patrocinado por una empresa multinacional y admitía a cualquier golfista que pudiera y estuviera dispuesto a pagar el elevado costo de la inscripción, que otorgaba acceso al torneo y las instalaciones del club por un día. Durante el torneo, había letreros de distintos tamaños y formas por todo el campo. Los logos de los patrocinadores principales se veían desde cada *tee* (el punto de arranque de los hoyos), cada *green* (el final de los hoyos), el *snack bar*, el campo de práctica (la zona de preparación) y la entrada a la casa club. En el centro del campo, cinco carpas grandes y tres pequeñas promovían una variedad de servicios y productos relacionados con los patrocinadores, incluyendo servicios de seguros, pasajes aéreos, automóviles de lujo y exclusivas marcas de bebidas alcohólicas. Todas las empresas que estaban presentes ese día regalaban premios gratuitos como gorras, bolas de golf, camisas, bebidas y cupones de descuento. Al mediodía, un puesto donde se preparaban *garnachas*, un tipo de comida generalmente considerada callejera, se instaló frente a la carpa del patrocinador principal, lo que permitía que los golfistas comieran un popular plato callejero en un ambiente sanitizado.

Aunque el director de *marketing* de uno de los patrocinadores principales se mostró entusiasmado por el evento cuando lo entrevisté unas semanas después, indicando que estos encuentros eran muy exitosos, a algunos golfistas experimentados no les agradaba el nivel de comercialización que caracterizaba a este tipo de torneos. Horacio, un golfista de casi cincuenta años que jugaba desde los veintitantos, expresó desdén por este torneo específico:

¿Con qué te encuentras en este torneo? Con muchas promotoras con atuendos ajustados, las piernudas, así les llamo, mujeres enseñando pierna, algo que rebaja el estatus, degrada los torneos, ¿no? Promueven esta marca y aquella, se lo presenta como [haciendo comillas con los dedos] “la experiencia” y cosas así. Es una forma tercermundista de comercialización. Quieren venderte de todo, es todo ordinario.

En general, las quejas por la comercialización extrema del golf venían acompañadas de otra serie de objeciones enfocadas en el gran número de personas que comenzaron a practicar el deporte en años recientes a pesar de no ser *golfistas*. Un periodista de golf, por ejemplo, estimaba que alrededor del 30 % de la gente que juega al golf en la Ciudad de México hoy en día son novatos. Afirmó que es posible identificarlos porque no conocen la etiqueta del deporte: “Te das cuenta de inmediato, no se visten bien, ¿no? Para ser golfista, hay que vestirse como uno y ellos no se visten bien. Las bermudas y las camisetas por fuera del pantalón no son parte de la etiqueta de los golfistas. No son golfistas tradicionales”. Patricia, que tenía poco más de treinta años, pero jugaba al golf desde la infancia porque su familia pertenecía a dos clubes diferentes, era un ejemplo de los golfistas veteranos que veían con malos ojos las transformaciones que el mundo del golf había atravesado en las últimas décadas. Indicó que, en años recientes, varios conocidos le habían pedido *lecciones de golf*, porque los habían invitado a jugar en un evento empresarial o porque querían participar en un torneo próximo. Patricia se quejó: “No soy instructora y uno no puede volverse golfista en dos semanas”. En otro momento de nuestra entrevista, añadió:

El problema de México es que el golf creció muy rápido por las compañías [corporaciones], pero no hay una cultura del golf [entre los jugadores nuevos], el dinero es lo que fomentó el crecimiento actual. Se invita a participar a gente que nunca antes jugó al golf. Esto no está bien.

Concluyó diciendo que “aquí, el golf se volvió popular; hay muchos novatos en el campo”. También abordé la transformación reciente

del golf con Miguel, un golfista de casi setenta años que había jugado toda la vida. Su respuesta reflejaba la narrativa nostálgica presentada en el libro de Castellanos (1999), al insinuar que en las “buenas épocas” no alcanzaba solamente con tener dinero para acceder al mundo del golf. Explicó:

Mira, observé esto, el golf siempre estuvo vinculado al dinero, pero últimamente también es una actividad para esnobes, ¿no? Poder decir a otros que soy golfista o miembro de algún club parece que me hace superior. Es lamentable, porque por muchos años las membresías solo se heredaban; por ejemplo, yo juego con la membresía que en otra época perteneció a mi padre, y se la daré a mi hijo, y es probable que él se la dé a... y etcétera, ¿no?

Después de una larga digresión, Miguel regresó a este punto y añadió que, si bien el golf siempre fue un deporte caro, “hoy en día, cualquiera puede comprar una membresía”. Indicó que antes se necesitaban tanto el dinero como las conexiones sociales, pero en la actualidad alcanza con tener dinero. Muchos golfistas idealizaban el pasado de manera similar, y los individuos que tenían membresías por mucho tiempo hacían una distinción entre las épocas anteriores, cuando solo se podía acceder a los clubes con grandes cantidades de distintos tipos de capital (educativo, social, financiero), y el período actual, en el que la posesión de bienes económicos considerables, incluso frente a la ausencia de otras formas de capital, podía asegurar el ingreso a clubes respetables. No obstante, esta queja no refleja del todo los datos empíricos. Aunque algunos clubes relajaron sus políticas para incrementar el flujo de dinero, otros, entre los que se incluyen algunos de los clubes más prestigiosos de la ciudad, conservaron sus estrictas políticas de admisión.

Diego, un jugador de poco más de sesenta años que pertenecía a un club de mediana categoría, describió la manera en que otro club de la Ciudad de México seguía enfocándose en criterios no económicos: “En el ‘Club de Alto Nivel’, sé que el expediente de un candidato se hace circular entre los miembros actuales, [y] si el 5 % de ellos vota

en contra [de la solicitud], rechazan al candidato, pase lo que pase, y lo sé porque conozco gente que fue rechazada”. Al mismo tiempo, Carlos, el golfista que me había recomendado dejar ganar a otros jugadores, observó: “Se necesitan cartas [de recomendación] para obtener acceso a algunos de los clubes más prestigiosos, pero las cartas se pueden conseguir tratando directamente con un miembro al que le interese vender su membresía. Puede conseguirte la carta; es algo que ha ocurrido, sí”. Los comentarios de estos dos jugadores, así como las quejas de varios golfistas experimentados, sugieren que las dinámicas de clase cambiaron con el tiempo, pero la dirección, el ritmo y el alcance de este cambio tuvieron variaciones en los distintos clubes.

Una fuente de estas transformaciones fue el giro neoliberal que se produjo en todo el mundo durante la década del ochenta (Harvey, 2007). El neoliberalismo reconfiguró la organización de las dinámicas tradicionales de clase al enfatizar el valor de los activos financieros. Por ejemplo, en los años noventa, un fabricante de automóviles de lujo patrocinó un extravagante torneo de golf en la Ciudad de México, en el cual, más que competir por trofeos que representarían el honor y la distinción, los golfistas buscaban ganar uno de los dieciocho automóviles caros que el patrocinador otorgaba al golfista que efectuara el mejor golpe de acercamiento en cada hoyo. Este tipo de torneos financiados por corporaciones, que admitían a *cualquier persona* que tuviera el dinero suficiente para costear la elevada cuota de inscripción, representaban un cambio notable respecto de torneos pasados, en los que se invitaba a un grupo selecto de jugadores a competir por un objeto venerado, pero de poco valor económico.

Estos eventos fueron modificando el lugar que ocupaba el honor en el mundo del golf. Con el tiempo, el capital económico ganó prominencia sobre los demás, lo que redujo el valor de ciertos bienes que eran propiedad de los golfistas experimentados, como el capital social. Mientras que muchos de los miembros más veteranos lamentaron este cambio, algunos novatos describieron, orgullosos, el papel que desempeñaron en la transformación y comercialización

del deporte. Por ejemplo, Carlos, el golfista que me mostró distintos ejercicios para mejorar mi *swing*, describió su participación en un grupo de jugadores que habían organizado una serie de torneos en los últimos años. Recordó la experiencia con cariño:

A la gente le gustaban mucho los torneos que organizábamos. Dábamos premios [costosos] muy buenos. [...] Conocí mucha gente ahí; hoy en día, puedo llamar a los directores de algunas empresas importantes y ellos toman la llamada. Me conocieron cuando organizaba los torneos y ahora confían en mí.

En la misma línea, Martín, un hombre de alrededor de cuarenta y cinco años, copropietario de una empresa dedicada a la organización de eventos deportivos internacionales, que había comenzado a jugar al golf poco tiempo antes, describió su papel en la expansión del deporte. Entusiasmado, afirmó que su empresa ha contribuido a que los medios prestaran más atención al golf, lo cual, en su opinión, servirá para atraer más patrocinadores y aumentar la exposición de nuevas audiencias al deporte. Con satisfacción, Martín concluyó: “Estamos contribuyendo a la expansión del deporte”. Carlos y Martín son ejemplos de golfistas que tienen cantidades de bienes económicos similares a las de otros integrantes de la comunidad golfística, pero cuya visión del mundo del golf es marcadamente distinta porque poseen una cantidad diferente de otras formas de capital (por ejemplo, capital social). Estos dos entrevistados eran parte de un grupo de novatos a quienes les interesaba transformar, más que preservar, las relaciones e intereses de clase dentro de la comunidad, dado que un cambio semejante podría incrementar su propio prestigio en el privilegiado espacio del golf en México.

Conclusión

La noción de que la clase representa un conjunto de intereses y relaciones que ubican a dos grupos en lugares opuestos sirve para

explicar por qué las personas que tienen trayectorias de vida parecidas establecen vínculos entre sí. Estos vínculos trascienden nociones sobre la amistad o la camaradería e implican un sentido de comunidad más amplio que está presente, por ejemplo, en el límite moral establecido entre los golfistas, a quienes se percibe como honestos, respetuosos y corteses, y los deportistas de casi todos los otros deportes populares, a quienes se percibe como personas capaces de justificar, y en algunos casos, hasta celebrar las artimañas y la falta de honestidad. Este sentido más amplio de comunidad también aparece en la manera en que el lenguaje marca, de forma coloquial, la distinción entre aquellos que pueden referirse unos a otros utilizando los nombres de pila y quienes deben incluir indicadores de respeto al interactuar lingüísticamente con otras personas. La percepción del golf como deporte mental y, por extensión, de los golfistas como individuos de gran inteligencia, es otro elemento que refuerza las delimitaciones entre clases. Esta narrativa propone que los golfistas se definen no solo por la posesión de capital económico, sino también por un alto nivel de intelecto (una característica que, por lo general, se considera un rasgo biológico). La idea de que el golf requiere y fomenta las habilidades analíticas sólidas genera la ilusión de que el dinero, más que una precondition para ser golfista, representa un elemento que los golfistas tienen en común por casualidad.

La idea de que la clase representa de forma exclusiva los intereses y las relaciones que ubican a distintos grupos en posturas opuestas no logra captar un aspecto importante de las relaciones entre clases: una serie de batallas internas por las condiciones que definen la posición que uno ocupa en el grupo y los límites del grupo en sí mismo. Impedir que alguien se una a un club de golf es la forma más obvia de imponer estos límites, pero los miembros también reafirman las delimitaciones de manera más sutil y gradual en sus acciones cotidianas, a través de comentarios sarcásticos, bromas, observaciones irrespetuosas y advertencias. Como explicó un entrevistado, aunque “el golf siempre estuvo vinculado al dinero”, los golfistas presenciaron un cambio reciente y “hoy en día, cualquiera puede comprar una

membresía”. Dado que el comentario del jugador hacía referencia a un club cuyas membresías costaban cerca de 40 mil dólares, es obvio que el término *cualquiera* no se utilizaba en el sentido literal, sino para hablar de personas que acumularon fortunas considerables en los últimos años, pero que carecen de los modales, las actitudes y la visión del mundo profundamente internalizada que hacen que alguien sea un *verdadero* golfista.

Aunque las relaciones de clase parecían ser la fuerza más evidente en la articulación de interacciones sociales y dinámicas espaciales dentro de los exclusivos clubes de golf, también observé un sinfín de elementos que indican que las ideas racializadas influyen en la organización de estos sitios de categoría. Partiendo del abordaje de la clase que se presentó en los dos capítulos anteriores, la próxima sección desarrolla la idea de que la clase no se puede comprender por completo si el análisis de los espacios privilegiados no considera los patrones racializados. Por lo tanto, el capítulo 4 postula que el entrelazamiento de la clase y las ideas raciales es tal que, en el México contemporáneo, no se puede hablar del primer concepto sin hacer referencia al segundo.

Un país supuestamente sin raza

La raza es una herramienta para el establecimiento de mano de obra explotable.

David Goldberg (2002, p. 51)

Introducción

Conocí a Rubén gracias a otro golfista y la primera vez que hablé con él fue por teléfono. Después de describir mi trabajo y pedirle una entrevista, Rubén hizo la pregunta que los potenciales entrevistados siempre hacían: “¿Juegas al golf?”. Este interrogante no tenía una respuesta directa. A pesar de haber hecho un curso corto y jugado un par de veces, yo no era un golfista en el sentido tradicional; aun así, en pos de la investigación, contesté que sí (abordaré este asunto con más detalle en el Apéndice). Luego, Rubén preguntó: “¿Por qué no vienes a jugar a mi club y hablamos ahí?”. Acordamos encontrarnos el domingo siguiente en el *driving range* (el área de práctica y calentamiento) a las 6:50 de la mañana, para iniciar el juego a las 7:10. El club estaba ubicado en la parte norte de la Ciudad de México y se lo

consideraba un *club accesible*; de hecho, Rubén lo describió como un “club de clase media”. Llegué al horario acordado y me encontré con Rubén y sus dos compañeros de juego en el campo de práctica. Como se explica en el capítulo 3, al presentarse unos a otros los golfistas solo usan el nombre de pila, y nunca hablan de asuntos de negocios durante sus primeras interacciones. Este patrón se mantuvo cierto en el club de Rubén; cuando conocí a su grupo, Rubén nos presentó mutuamente utilizando solo los nombres de pila. Los tres golfistas, individuos amables y amigables, hicieron bromas y me preguntaron por mi investigación. En las cuatro horas y media que pasamos juntos, nunca hablaron de negocios y se limitaron a brindar información básica sobre sus carreras, aunque pude hacer deducciones acerca de sus trabajos por las cosas que contaban de la vida cotidiana. Incluso en este *club accesible*, la condición privilegiada del golf y sus jugadores se ocultaba constantemente.

Una vez que terminamos una ronda de dieciocho hoyos, nos dirigimos al diecinueve (el bar). Como se comentó en el capítulo 2, el bar representa el espacio por excelencia de socialización masculina en el mundo del golf. El de este club no era tan elegante como otros que había visitado, pero era espacioso y contaba con todos los elementos necesarios para hacer que los golfistas se sintieran bien atendidos: había una gran cantidad de mesas y sillas confortables, una amplia pared detrás del bar, llena de estantes con una extensa colección de bebidas alcohólicas (lo que indicaba abundancia), y meseros rápidos y atentos, vestidos con el uniforme universal de camisa blanca y pantalón negro. Además, desde nuestra mesa podíamos disfrutar de una gran vista del campo. Cuando entramos, el bar estaba lleno de socios. Rubén y sus amigos fueron recibidos por otros golfistas que ya estaban bebiendo y charlando y dos de ellos se unieron a nuestro grupo. Al principio, la conversación giró en torno al juego que acabábamos de terminar, con los jugadores recordando tanto los tiros sobresalientes como los terribles y comentando las estrategias utilizadas. Una vez que el análisis del juego empezó a declinar, la conversación

pasó a centrarse en otros temas, como noticias relacionadas con otros miembros del club.

Uno de los golfistas que había jugado con Rubén y conmigo aquella mañana empezó a contar, entusiasmado, que había rumores sobre la construcción de clubes nuevos en la región. Otro jugador preguntó: “¿Alguno sabe qué sucedió con los cabrones que protestaron contra la construcción del club [de golf] en Morelos?”, a lo que alguien respondió: “La policía los madreó”.¹ De inmediato, la persona que había hecho la pregunta contestó: “Qué bien; alguien tiene que poner a esos indios en su lugar [en la sociedad], de lo contrario no podremos pararlos, empezarán a pedir más”.² Los golfistas estallaron en carcajadas después de este comentario y, aunque me sentí incómodo y molesto, copié su reacción para crear afinidad con el grupo y facilitar interacciones futuras. Luego, la conversación pasó a otros temas, como automóviles, dinero y bromas sobre las habilidades golfísticas de los jugadores.

En mi camino de regreso a casa desde el campo, empecé a reflexionar acerca de este intercambio, que siguió ocupando mis pensamientos durante mucho tiempo. Los sucesos a los que estos golfistas hacían referencia ocurrieron en un pueblo a poco más de ochenta kilómetros de la Ciudad de México. La zona, rodeada de paisajes bellísimos, es bastante cómoda para vivir, con un promedio de temperatura máxima de veintiún grados centígrados en verano y de diecisiete grados centígrados en los meses de invierno. Los orígenes de la comunidad local –que mantiene una fuerte identidad indígena expresada en ceremonias, el uso de métodos agrícolas tradicionales y el respeto por el medioambiente– se remontan a la época anterior a la colonia. A partir de la década del sesenta del siglo XX, cada vez más habitantes de clase media alta y alta provenientes de la ciudad construyeron o compraron casas de fin de semana en la región. En las

¹ En México, madrear significa golpear a alguien.

² En México, es habitual hacer referencia a las comunidades indígenas como *indios*. A pesar de ser un término descriptivo, muchas veces se lo utiliza en el lenguaje coloquial como insulto. Desarrollo este tema en las próximas páginas.

últimas décadas, varios promotores inmobiliarios intentaron construir un club de golf en la zona, pero la comunidad del lugar se opuso a todos estos proyectos (Rosas, 1997). Por ejemplo, cuando se propuso la instalación de un club a mediados de los años noventa, poderosos promotores inmobiliarios y políticos locales y estatales apoyaron el proyecto (con el argumento de que ayudaría a crear trabajos), mientras que la mayoría de los lugareños se opusieron. La iniciativa se frenó después de que una serie de enfrentamientos violentos entre manifestantes y la policía terminaran con un manifestante muerto y muchos heridos (Rosas, 1997).

La manera en que los golfistas del club de Rubén hablaban sobre este acontecimiento y la posibilidad de una resistencia a la construcción de clubes nuevos en el futuro ponía al descubierto sus creencias acerca de nociones de clase y raza. Las visiones relacionadas con la clase que podían inferirse de los comentarios (es decir, que las personas de clase trabajadora no eran capaces de tomar sus propias decisiones) me resultaron bastante evidentes, como probablemente lo fueron para todos los que participaban en la conversación. Por el contrario, las nociones raciales (específicamente, que los jugadores se refirieran a los manifestantes como *indios*) me parecieron un tanto ambiguas, debido a la idea muy generalizada en la sociedad mexicana de que la raza (como concepto) y las diferencias raciales (como manifestación de este concepto) no existen en el país. En cambio, la mayoría de los mexicanos creen que un largo proceso de matrimonios interraciales creó un *crisol* de razas y culturas que se describe a través del término *mestizaje* (mezcla racial); distintas variaciones de esta idea también están presentes en otras sociedades latinoamericanas (Godreau, 2008; Ochoa, 2014; Weinstein, 2015; Martínez Novo, 2018; Saldivar, 2022; Viveros Vigoya, 2013). El concepto de mestizaje supone que las distinciones raciales no pueden existir en una sociedad en la que todo el mundo tiene orígenes raciales mezclados (regresaré a este punto más adelante).

Sin embargo, la conversación que presencié en el hoyo diecinueve (junto con otras pruebas que voy a presentar) sugiere que el concepto

de raza y sus manifestaciones persisten en la sociedad mexicana moderna, aunque en una forma diferente y ambigua. En este capítulo, se traza un argumento doble que refuta la idea tan difundida de que la noción de raza no existe en México. En primer lugar, muestro que, en México, la sociedad se observa desde un prisma racial. En segundo lugar, explico que la raza y la clase no se pueden separar, porque las maneras en que la gente concibe la raza son relacionales, situacionales y contextuales, y, por lo tanto, se ven profundamente afectadas por principios de clase. No obstante, la relación entre los dos conceptos no es siempre tan directa como sugiere la hipótesis según la cual *el dinero blanquea*, algo a lo que regresaré más adelante.³ Estos dos argumentos demuestran que, a pesar de las creencias populares, tanto el concepto de raza como su manifestación sí existen en México.

Cabe destacar que no propongo que la raza existe como realidad biológica. Un número creciente de estudios demuestran que las concepciones contemporáneas de la raza, perspectivas tanto biológicas (por ejemplo, en Estados Unidos) como culturales (por ejemplo, en América Latina), parten de suposiciones no científicas (Desmond y Emirbayer, 2010; Gall, 2007; Goldberg, 2002; Guimarães, 2012; Hartigan, 2013; Loveman, 2009, 2014; Nemser, 2017; Omi y Winant, 2014; Pitt-Rivers, 1977; Roberts, 2012; López Beltran, Wade, Restrepo y Santos, 2017). Parafraseando a Lipsitz (2006), la raza es, por supuesto, una alucinación, una ficción científica y cultural que no tiene ningún fundamento válido en la biología o la antropología. Aun así, representa un hecho social, un conjunto de identidades cuya creación y mantenimiento han tenido consecuencias reales en la distribución de la riqueza, el estatus y las oportunidades de vida (para analizar el caso colombiano ver Viveros Vigoya, 2015).

³ En América Latina, las personas por lo general creen que el dinero determina qué tan blanca se considera a una persona, más allá del color de piel. En otras palabras, la hipótesis de que *el dinero blanquea* sostiene que las concepciones raciales se determinan exclusivamente mediante dinámicas de clase. Para un desarrollo del tema en relación con Brasil, ver Schwartzman (2007), sobre Colombia, Viveros Vigoya (2015).

En el presente capítulo, se introduce la hipótesis de la racialización de la clase, con el argumento de que las concepciones raciales tienen una interconexión profunda con los principios de clase. El análisis comienza mostrando que, aunque se supone que el mestizaje erradicó todas las ideas raciales, la gente sigue empleando una amplia variedad de nociones racializadas en las interacciones cotidianas. Luego, se explica la influencia penetrante del sistema de clases en estas ideas raciales. Este argumento no supone que cuanto más acaudalada sea una persona, más blanca se la va a considerar. Por el contrario, lo que se explora es cómo las nociones raciales, que en los peldaños inferiores y medios de la jerarquía de clase son suposiciones culturales fluidas, se convierten en visiones biológicas rígidas en la cima del orden socioeconómico. La transformación se relaciona con la naturaleza cambiante del capital y, a la vez, con la composición fenotípica de las clases más altas. Para concluir, se utiliza una serie de ejemplos etnográficos concretos que ilustran el argumento de la racialización de la clase.

Un país supuestamente sin raza

En México, el término *mestizaje* tiene dos significados. Por un lado, hace referencia al conjunto de características fenotípicas y culturales que definen la condición de ser mexicano; por otro, invoca una narrativa sobre el Estado nación y sus fronteras simbólicas, quién pertenece a esta nación y quién no (Moreno Figueroa, 2010; Wade, 2005). La mayoría de los mexicanos considera que las ideas occidentales tradicionales sobre la raza no influyen en el concepto de mestizaje ni a nivel individual ni a nivel nacional (Knight, 1990; Pitt-Rivers, 1977; Sue, 2013) y, por lo tanto, cualquier referencia negativa o positiva a los rasgos fenotípicos o el comportamiento cultural de una persona se interpreta como una afirmación basada en la clase más que en la raza (González Casanova, 1965; Rosas, 2014). En 2014, un artículo del *New York Times* titulado “El talento Latinoamericano para la

tolerancia”, de Enrique Krauze, uno de los intelectuales públicos más conocidos de México, representó esta idea. Krauze aseguraba que “el problema que persiste en México tiene más que ver con marcadas diferencias de clase, con el clasismo, que con el racismo”. Para justificar este argumento, el autor observó que los mexicanos no usan el término *mestizo* en el lenguaje cotidiano y, si bien existe un cierto nivel de animosidad hacia los indios (indígenas), en general, en México se adopta un modelo de tolerancia racial en el que la idea de raza no tiene uso cotidiano (y, en consecuencia, las críticas al racismo tienen menos importancia).⁴

Krause afirma correctamente que el término *raza* carece de uso en las interacciones cotidianas en México. Por ejemplo, los integrantes de la población mestiza urbana de gran parte del país no serían capaces de responder a la pregunta “¿De qué raza es usted?” (algo que también aplica a otras naciones latinoamericanas; ver Godreau, 2008; Guimarães, 2012; Ochoa, 2014; Viveros Vigoya, 2013). La pregunta parecería ilógica porque se supone que los mexicanos, por definición, son mestizos, y los mestizos son el producto de la mezcla racial. En síntesis, los mexicanos creen que, al ser mestizos (de raza mixta), no pertenecen a ninguna categoría racial. En efecto, la idea de mestizaje diluyó la mayor parte de estas categorías (Doremus, 2001; Knight, 1990; Saldívar y Walsh, 2014).⁵ Términos como *blanco*,

⁴ El argumento de Krause se hace eco de las ideas desarrolladas por José Vasconcelos a comienzos del siglo XX en *La raza cósmica*, el influyente libro publicado en 1925. Vasconcelos sostenía que México y América Latina se encontraban en el proceso de crear una *quinta* categoría racial como resultado de un exhaustivo proceso de mezcla, tanto cultural como biológica, que involucraba a indios nativos, europeos blancos, negros y asiáticos. Además, sostuvo que los individuos de esta nueva raza encarnarían los mejores rasgos culturales y biológicos de todos los grupos raciales anteriores y que, debido a su naturaleza mezclada, la *quinta* categoría no solo haría que el racismo estructural e interpersonal se volviera irrelevante, sino que también permitiría que los Estados nación trascendieran las categorías raciales.

⁵ Hay un pequeño número de estudios que señalan que las percepciones raciales en México varían notablemente según el contexto geográfico. Pitt-Rivers (1977), por ejemplo, concluyó que, en el estado sureño de Chiapas, donde la mayoría de los residentes se autoidentifican como indígenas o indios, el término *blanco* goza de una cierta aceptabilidad. Más recientemente, Tellez y Flores (2013) descubrieron que, en

negro y *oriental* carecen de las claras connotaciones e influencia que tienen en Estados Unidos porque, con la excepción de las personas cuyo esquema epidérmico⁶ no *parece mezclado*, los mexicanos creen que estos grupos se condensaron en un conjunto mestizo único. Aquellos con un esquema epidérmico aparentemente no mezclado, son constantemente vistos como no mexicanos.

Este discurso no racial, además de ser adoptado por la sociedad, permea el lenguaje y las actividades del Estado nación mexicano. El aparato administrativo estatal no utiliza clasificaciones basadas en la raza en interacciones burocráticas clave, como la emisión de documentos de identidad u otros documentos legales (Goldberg, 2009). Hasta comienzos de la segunda década del siglo XXI, el censo mexicano “no incluye preguntas sobre el color de piel de los individuos” ni “pide a quienes responden que identifiquen su ascendencia” (Villarreal, 2010, p. 655). En 2015, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (la entidad encargada de producir el censo) incluyó una pregunta sobre la autoidentificación de las personas como negras en la encuesta intercensal de 2015 y, en 2016, el mismo instituto agregó preguntas acerca del color de piel con el que se identificaban los individuos en un estudio sobre la movilidad social. Los resultados del cuestionario de 2016 indican una fuerte correlación entre el color de piel y el estatus socioeconómico (INEGI, 2016). Aunque la prensa mexicana abordó estos resultados como una novedad, la información no era nueva ni revolucionaria.

México, el 17 % de las personas se autoidentifican como blancas, y Tellez (2014) postuló que, en cuanto concepto racial, *blanco* tiene distintos significados en el norte, centro y sur del país, lo que sugiere que, en lugar de que el país haya adoptado una identidad mestiza homogénea, cada región desarrolló su propio patrón distintivo de percepciones raciales. Yo sostengo que, en la sociedad mexicana, identificarse como blanco se relaciona con el estatus socioeconómico (es decir que *el dinero blanquea*). Desarrollo este tema en las páginas siguientes.

⁶ Frantz Fanon (2008) acuñó el término *esquema epidérmico* con el fin de captar la forma en que las características externas más obvias que poseen los humanos (el color de piel, la textura del cabello, la forma de la nariz, el tamaño de los labios y la grasa corporal) se utilizan para determinar las categorías raciales y la pertenencia social.

Algunos académicos ya habían registrado la correlación entre cuerpos racializados y estatus socioeconómico en México (Colby y Van Den Berghe, 1961; Iturriaga Acevedo, 2016; Moreno Figueroa, 2010; Nutini, 1997, 2008; Sue, 2013; Vaugh, 2005; Villarreal, 2010). Como sostienen Colby y Van den Berghe, “el continuo genético [de fenotipos] presenta una gran superposición con el continuo social” (1961, p. 772). Por consiguiente, la supuesta ausencia de razas en México no tiene que ver con *no existir*, *no estar disponible* o con *una falta de*, sino con *no tener el reconocimiento* del aparato institucional y *no reconocerse* en los aspectos más visibles de la vida diaria.

Parafraseando a Wade (2010), las categorías y los conceptos relacionados con la raza y las dinámicas raciales se eliminaron de prácticas institucionales y organismos gubernamentales específicos, pero siguen estando presentes (aunque opacados) en las relaciones cotidianas a lo largo y ancho del espectro de clases. La dicotomía entre la *invisibilidad* de la raza a nivel institucional y su *visibilidad opacada* en el discurso y las imágenes populares (que no son objeto de regulaciones institucionales) explica por qué los mexicanos a menudo perciben los comentarios racializados (por ejemplo, el comentario ofensivo incluido en la viñeta) como observaciones no raciales, sino basadas en la clase. Además, la combinación de la *invisibilidad* institucional y la *visibilidad* popular arroja luz sobre una serie de patrones que descubrí durante el trabajo de campo, que incluían la correlación del *esquema epidérmico* y el estatus, el uso de ciertos términos para describir al mismo tiempo el color de piel moreno/negro y el estatus de clase baja, innumerables bromas y refranes que transmiten una jerarquía racial sutilmente, y el entretendido de comentarios basados en la clase y en la raza en los argumentos ambiguos que los golfistas usaban con frecuencia para explicar las diferencias sociales.

La invisibilidad (institucional) y la visibilidad (cotidiana) de la raza

Como se afirmó más arriba, los términos y las referencias raciales están ausentes de las prácticas institucionales y los documentos gubernamentales en México. Aun así, el concepto de raza persiste en el discurso popular y las interacciones cotidianas, lo que demuestra que la idea de que la raza no existe como categoría en el país es una afirmación errónea. Doy inicio a esta sección explorando la manera habitual en que la raza se percibe en México.

La ausencia de categorías raciales

A lo largo de la historia, en la mayor parte de América Latina, la noción de raza y la supuesta carencia de barreras raciales son asociadas con percepciones de fluidez (Godreau, 2008; Harris, 1970; Ochoa, 2014; Sanjek, 1971; Sheriff, 2000), porque lo racial se definía a partir de características culturales, más que fenotípicas. La base cultural de la raza hace posible la flexibilidad (al menos en teoría), partiendo de la suposición de que la gente puede adoptar patrones culturales en cualquier momento (Pitt-Rivers, 1968, 1977). A mediados del siglo XX, por ejemplo, se pidió a los censistas de México que clasificaran las identidades racializadas de los entrevistados como mestizo o indio (las únicas dos categorías reconocidas por el Estado) guiándose por la vestimenta, las preferencias alimenticias y la lengua utilizada en el hogar (Saldívar y Walsh, 2014). Había una idea muy generalizada de que los mestizos hablaban español; se vestían según un estilo urbano no del todo definido; y comían pan, carne y lácteos con regularidad. Las personas indígenas, en cambio, supuestamente preferían las vestimentas tradicionales (para los hombres, camisas y pantalones blancos de telas ásperas, similares al atuendo retratado en el membrete de la Mexico Golf Association que se puede ver en el capítulo 1; para las mujeres, faldas largas y blusas bordadas), hablaban

lenguas nativas y seguían una dieta a base el maíz. Como la gente podía cambiar su identidad racializada modificando las características culturales que personificaba, el tamaño de la población indígena fluctuó de un censo al otro durante todo el siglo XX (Saldívar y Walsh, 2014). En este contexto, las identidades racializadas se consideraban maleables y, hasta cierto punto, sometidas a elecciones personales (preferencias alimentarias, de vestimenta y lingüísticas). La mayoría de los mexicanos creían que el mestizaje había creado un modelo racial altamente fluido e inclusivo, una idea que se adoptó en muchos otros países latinoamericanos (Freyre, 1938; Godreau, 2008; Roitman, 2009; Stutzman, 1981; Viveros Vigoya, 2022; Wade, 2009).

Si bien la creencia en la fluidez de la raza y la capacidad de las personas de volverse mestizas –y, por lo tanto, mexicanas– mediante la adopción de ciertos rasgos culturales persiste en el México actual (Krauze, 2014; Rosas, 2014), en la vida diaria las condiciones materiales y el fenotipo restringen la maleabilidad de las identidades racializadas. Los individuos de mayor poder adquisitivo pueden atribuirse una identidad mestiza con más facilidad, mientras que la adjudicación de tal identidad por parte de los sectores menos pudientes suele ponerse en duda (retomo este punto más adelante en este capítulo). Además, es probable que la identidad mestiza esté asegurada y se dé por sentado en el caso de individuos de piel morena clara y fenotipo más europeo, y que sea cuestionada en el caso de individuos con rasgos físicos más cercanos a los de los indios nativos y las personas negras (es decir, piel morena más oscura y cabello negro/con textura afro) (Grecko, 2017; Manzo, 2017; Vaugh, 2005). Por lo tanto, a pesar de la suposición popular de que todos podríamos volvernos mestizos adoptando ciertos marcadores culturales (como hablar español o vestir indumentaria *urbana*), en la vida cotidiana, para los negros, indios y asiáticos la posibilidad de convertirse en mexicanos *legítimos* es menor que para quienes tienen ascendencia europea (Moreno Figueroa, 2010; Navarrete, 2017; Sue, 2013; Vaugh, 2005). No obstante, en el marco de la identidad mestiza, el fenotipo no es un marcador conclusivo de pertenencia a una raza, como lo es en las ideologías

raciales de base biológica (por ejemplo, en Estados Unidos) (Wade, 2005). Más bien, el fenotipo funciona como una pista para deducir la identidad de una persona (Moreno Figueroa, 2010), e incluso en el caso de aquellas personas que tienen poco dinero o un fenotipo no europeo, demostrar un dominio performativo de los rasgos culturales mestizos (por ejemplo, la lengua, la vestimenta y un estilo de vida urbano) reduce las dudas en torno a su identidad racial (Vaugh, 2005).⁷ En síntesis, aunque la idea del fenotipo en México no tiene el mismo poder que en las naciones donde se adoptaron ideologías basadas en la biología, su influencia persiste.

El efecto de la ascendencia tiene paralelismos con el del fenotipo. Las raíces europeas de la identidad mexicana a menudo se resaltan y enfatizan. Es habitual que la gente de clase media haga referencia a parientes que llegaron de Europa o destaque el *origen* europeo de su apellido. Una conexión real o imaginaria con Europa funciona como marcador de estatus y legitimidad entre la sociedad mexicana contemporánea (como demostró Martínez [2008], estas alusiones son comunes en México desde la época de la colonia). En cambio, las raíces africanas de la identidad mexicana se consideran insignificantes y obsoletas, habiéndose supuestamente disipado a través del proceso de mestizaje en los inicios del período colonial (Vaugh, 2005).⁸ Hasta hace muy poco tiempo, la existencia de la categoría afromexicano (a los que a veces se hace referencia como *afromestizos* o *mexicanos negros*) solo se reconocía en círculos académicos y un pequeño grupo de activistas sociales.

Sin embargo, en 2015, el Estado nación decidió incluir la categoría afromexicano en un proyecto intercensal; grupos de activistas y académicos ejercieron presión para que el tema apareciera en el

⁷ Hay una similitud entre este argumento y la manera en que la blanquitud performativa opera en Estados Unidos (ver Crichlow, 2013).

⁸ México tiene habitantes de origen africano desde el siglo XVI (ver Aguirre Beltrán, 1946).

censo de 2020.⁹ Más allá de la iniciativa estatal, preguntar a los participantes mexicanos si eran afromexicanos o negros causó un nivel de confusión considerable, ya que la gente entendía que lo que se preguntaba era “¿Es usted extranjero?” (Pérez Moreno, 2017). La confusión surgía del carácter aparentemente contradictorio del cuestionamiento. Los mexicanos se consideran mestizos y los mestizos, por definición, son sujetos de raza mixta. Por lo tanto, la idea de ser afromexicano parecía una cuestión absurda porque todos los mexicanos eran mestizos (es decir, de raza mixta). La posibilidad de encarnar una identidad racial determinada (afromexicana) se opone a la noción misma de mestizaje; algunas variaciones de esta idea homogeneizadora también están presentes en otros contextos latinoamericanos (Godreau, 2008; Ochoa, 2014; Skidmore, 1993; Sovik, 2009; Viveros Vigoya, 2022).

La mayoría de los mexicanos perciben el mestizaje como lo opuesto al modelo racial estadounidense: el primero se concibe como flexible, benigno, inclusivo y justo, mientras que el segundo se considera rígido, violento, excluyente y discriminatorio. Sin embargo, esta visión benévola del mestizaje no considera el hecho de que, por fuera de la narrativa institucional según la cual todos los mexicanos son

⁹ En una conferencia reciente acerca de la raza y la etnia en América Latina (llevada a cabo en México), los académicos y las personas involucradas en el desarrollo de la pregunta sobre la identidad afromexicana incluida en la encuesta intercensal mencionaron la dificultad de captar las concepciones de raza y desigualdad racial de la gente. El público, compuesto de académicos de la región y Estados Unidos, participó en un intenso debate acerca del significado de la raza en México que se extendió más allá de la conversación formal y continuó en distintas reuniones informales a lo largo de los días siguientes. La mayoría de los académicos que se habían formado en Estados Unidos y trabajaban ahí defendieron el uso del término *raza* para permitir que los investigadores explicaran las desigualdades basadas en percepciones fenotípicas. En cambio, la mayoría de los académicos que se habían formado y trabajaban en México no estaban de acuerdo con la idea de utilizar la palabra *raza*, alegando que el concepto carece de aceptabilidad en México y que su uso es una imposición conceptual neocolonial. Esta no fue la primera vez que este debate sobre la raza se produjo en América Latina. Para discusiones paralelas sobre Brasil, ver Bourdieu y Wacquant (1999) y French (2000), y para abordajes del caso de Puerto Rico, ver Carrion (1993), Duany (2002) y Seda-Bonilla (1968).

descendientes orgullosos de los antiguos aztecas y mayas, las interacciones cotidianas sitúan los fenotipos morenos y negros, y la ascendencia y cultura no europeas, en el último escalón de una jerarquía, y ubican una forma de blanquitud en el extremo más alto de esa misma jerarquía (Krozer y Gómez, 2023; Ceron-Anaya, 2023). Este orden racial se vuelve aparentemente lógico y evidente cuando se lo combina con el sistema de clases, algo que exploraré en detalle más adelante en este capítulo.

En las interacciones cotidianas, es habitual utilizar refranes, bromas y proverbios mexicanos que expresan esta jerarquía racial constantemente. Por ejemplo, la frase popular “el prietito en el arroz [la mancha negra en el arroz]” se emplea para describir a alguien o algo que dañó un contexto u objeto positivo. Como el término *prieto* [oscuro] y su diminutivo *prietito* pueden hacer referencia tanto a un elemento negativo como a alguien con un tono de piel oscuro o negro, la expresión resulta extremadamente ambigua: puede indicar un elemento negativo dentro de un ambiente positivo o a alguien de piel oscura/negra que está fuera de lugar (en términos de raza). Por lo tanto, el refrán expresa un tipo de reprimenda de carácter racial y, a la vez, vincula las ideas de *oscuridad* y *maldad*. En el libro *Tepoztlán, Crónica de Desacatos y Resistencia* (1997), que documenta el conflicto en torno a la construcción del club de golf que se mencionó en la viñeta inicial, María Rosas ilustra el uso de carácter racial del término *prieto* al citar a un campesino pobre de origen indígena que expresó serias dudas respecto de la posibilidad de conseguir empleo en el club, si la construcción terminaba materializándose. El residente usó el término *prieto* para describirse a sí mismo y a otras personas de piel oscura, quienes, según predijo, también serían excluidos de la contratación en el club: “[En el club de golf cercano] hasta los porteros son güeros [de piel clara]. ¿En serio van a querer contratar prietos como nosotros [en ese club]?” (Rosas, 1997, p. 21).

Como mostraron Sue y Golash-Boza (2013), para la mayoría de los mexicanos, los refranes y las bromas con matices raciales son inofensivos porque pertenecen al mundo del lenguaje y el humor.

La creencia popular es que estas expresiones muy difundidas no son para nada racistas porque no buscan herir a otros, sino resaltar el humor en la vida (a expensas de ciertos grupos sociales). Cuando alguien se ofende por estos refranes o bromas, la gente suele argumentar que la supuesta racialización implícita en los comentarios es simplemente producto de una cultura local propensa a reírse de todo (de igual manera, en Puerto Rico, un individuo que se siente ofendido por una broma de carácter racial es descrito como *acomplejado* [que tiene un complejo de inferioridad]). Sin embargo, el humor revela temas muy arraigados en la forma en que las personas entienden la realidad y por ello requiere un profundo grado de concordancia social. La existencia y el uso común de un gran conjunto de refranes y observaciones humorísticas que aluden de forma ambigua a una jerarquía racializada indican que, en México, las categorías aparecen en una amplia variedad de interacciones habituales, aunque estén ausentes a nivel institucional (Wade, 2010).

Las dinámicas de ausencia/presencia y visibilidad/invisibilidad que caracterizan las concepciones raciales en México sugieren un sistema de gran ambivalencia. A diferencia de lo que argumentaba el famoso intelectual público mexicano Enrique Krause (2014), no considero que esta ambigüedad sea una señal del gran valor que se da a la tolerancia y la flexibilidad. Más bien, en consonancia con el análisis de Puerto Rico que hace Godreau (2008), sostengo que el orden racial mexicano es un modelo inestable que refleja una distinción binaria entre la morenidad y la blanquitud y, al mismo tiempo, un orden racial latinoamericano que, además de ser elástico, depende de la clase. La confluencia de estas dos concepciones raciales, así como los principios de clase, crean un modelo racial relacional, situacional y contextual que es inevitablemente inestable y que, por lo general, se percibe como *para nada racial* (ni *racista*). La evidencia etnográfica que recopilé en un torneo de una jornada llevado a cabo en un importante club de golf en el noroeste de México ilustra esta situación.

La persistencia de las categorías raciales

Mediante una de las redes de golfistas a las que pude acceder, conocí a los ejecutivos de una empresa que trabajaba en la organización de un reconocido torneo de golf *amateur* que se extendía a lo largo del año y se jugaba en varios clubes extremadamente prestigiosos de todo el país. Uno de estos ejecutivos me invitó a asistir al siguiente evento del torneo, lo cual acepté. El club en donde tendría lugar el evento se encontraba a cinco horas de la Ciudad de México, en la parte noroeste del país. El día de la actividad tomé un taxi para ir de mi hotel al club. En la entrada, un guardia de seguridad privada me pidió una identificación y luego se comunicó con los organizadores del torneo por *walkie-talkie* para confirmar que estuviera invitado. Una vez que corroboró mi estatus, el guardia me indicó cortésmente que caminara a lo largo del perímetro externo de la casa club para encontrarme con el equipo organizador, aunque había una ruta más corta para llegar con los organizadores al atravesar la casa club pero el guardia no me indicó ese camino. Cuando llegué a donde estaba el grupo, el encargado me dio la bienvenida con tono amable, pero de inmediato se excusó y me pidió disculpas por no poder quedarse hablando conmigo, ya que estaba en medio de la supervisión frenética de varios grupos de personas que hacían arreglos de último momento, como la instalación de letreros con los nombres de los patrocinadores del torneo, el armado de grandes carpas en el medio del campo y del puesto de inscripción, y el direccionamiento de los golfistas recién llegados al desayuno continental que se ofrecía en el bar.

Otro miembro del equipo me sugirió que fuera al bar y desayunara con los golfistas que iban a participar en el torneo. Al igual que en todos los otros clubes que visité, el hoyo 19 (el bar) era un salón espacioso con muchas mesas y sillas confortables. Una pared contaba con amplias ventanas que proporcionaban a los clientes una buena vista del campo de golf. Sin embargo, aquel día, la organización del espacio dentro del bar no seguía el modelo que observé en otros clubes. El bar estaba dividido en dos secciones. De un lado, había varias

mesas dispuestas en forma de “L” cerca de dos paredes. Las mesas estaban repletas de platos con fruta, pan y porciones individuales de cereales, así como grandes jarras de café y té. En el espacio estrecho entre las mesas y las paredes, trabajadores apurados se movían velozmente para rellenar platos de comida, recoger las tazas y los platos usados y limpiar los derrames accidentales de comida. En la otra sección de la sala había varias mesas redondas de gran tamaño donde grupos de aproximadamente 15 personas estaban sentadas. A diferencia del ajetreo de los trabajadores detrás de las mesas donde se servía la comida, los individuos sentados en las mesas redondas se movían sin ninguna prisa, hablaban unos con otros, leían el periódico, miraban sus celulares o disfrutaban del desayuno en soledad. Mientras colgaba mi chamarra y un bolso pequeño en una silla de una de las mesas redondas, advertí que la mayoría de las personas sentadas solas me estaban mirando. Les sonreí y luego noté que los que estaban sentados en grupo también habían empezado a mirarme. Muchos de los golfistas siguieron observándome de cerca cuando me dirigí a las mesas con comida. La curiosidad disminuyó cuando tomé una taza de café, llené dos platos con fruta y pan y pedí a uno de los meseros que me ayudara a llevar la comida a la mesa. La mayoría de los jugadores me ignoraron durante la media hora siguiente, mientras comía y leía el periódico.

Tomé el diario que estaba en el centro de la mesa y empecé a hojearlo. Una sección se titulaba “Con Clase”, en ella el artículo de portada llevaba el título “Ganadores” y estaba dedicado a los niños y las niñas que habían ganado un torneo de golf infantil en el club la semana previa. Doce imágenes de niños sonrientes de distintas edades y dos adultos (el gerente general y el instructor de golf) acompañaban el texto que describía el evento. Cada una de las fotos incluía un epígrafe con el nombre completo del niño, independientemente de su edad. A la única persona a la que se hacía referencia solo mediante el nombre, sin apellido, era Luis, el instructor, quien, como descubrí más tarde, había comenzado su carrera trabajando de *caddie* en el club. Todos los niños de las imágenes tenían un esquema epidérmico

parecido: rubios o de pelo castaño, ojos claros y piel blanca (según los estándares de Estados Unidos, todos podrían ser identificados como blancos). Por su parte, el gerente del club y el instructor de golf tenían piel morena, cabello negro y ojos oscuros. El patrón reflejado en las fotos del periódico –un esquema epidérmico claro entre los miembros del club y un color más oscuro entre los trabajadores– se reproducía casi sin excepción en la organización espacial del bar en aquel momento. Los trabajadores que estaban en las mesas donde se servía la comida presentaban un espectro de tonos de piel morena, cabello negro y ojos oscuros, mientras que todas las personas sentadas en las mesas redondas, excepto yo, tenían piel más clara y fenotipos más europeos. El patrón que se repetía en las imágenes del periódico y en el bar sugería una fuerte conexión entre el esquema epidérmico y el estatus económico (Villarreal, 2010), lo que hizo que me preguntara si la curiosidad que había generado mi presencia entre algunos de los golfistas tenía que ver con esta correlación (INEGI, 2016).

Pasé la mayor parte del día cerca de las carpas de los patrocinadores, charlando con los representantes de las empresas que repartían regalos y observaban el flujo constante de participantes que atravesaban el área. La mayoría de los representantes eran bastante amigables y charlaron conmigo durante largos períodos de tiempo. Estos individuos tenían múltiples gradaciones de piel morena, sobre todo morena clara; vestían atuendos que reflejaban un sentido urbano de la moda (por ejemplo, pantalones tipo caqui y camisa o usaban playeras tipo polo). Todos ellos hablaban un español urbano con el acento de hablantes nativos de clase media. El puesto del patrocinador principal era el único que incluía mujeres, tres promotoras vestidas con ajustadas prendas de una pieza, todas poseían piel morena clara. Dos de ellas tenían el cabello teñido, una de rubio y la otra pelirroja. Sin embargo, casi todos los golfistas que pasaban por el área tenían tez clara o, utilizando la terminología local, eran *güeros* (una palabra que siempre implica un cierto grado de blanquitud). Estas dinámicas racializadas me hicieron reconsiderar la manera en que los principios raciales y de clase operan en conjunto dentro de México (relación

señalada en estudios estadísticos recientes; ver INEGI, 2016; Villarreal, 2010).

La racialización de la clase

En México –y en gran parte de América Latina– el saber popular supone que las dinámicas raciales están subordinadas a los principios de clase; en otras palabras, el dinero puede transformar la percepción de la morenidad/negritud en una forma simbólica de blanquitud (la idea de que *el dinero blanquea*, vinculada de forma implícita a la suposición opuesta de que *la pobreza oscurece*, expresa esta noción).¹⁰ Según la creencia popular, hay una relación directamente proporcional entre la raza y la clase en la que el grado percibido de blanquitud aumenta o disminuye de acuerdo con niveles mayores o menores de riqueza. Desde este punto de vista, la jerarquía económica opera en su totalidad siguiendo una lógica única en la que tanto las personas pobres como las ricas conciben los efectos de la raza y la clase de maneras similares. Dicho de otro modo, un empleado de limpieza y un banquero hacen la misma suposición: que la acumulación/pérdida de capital modifica la manera en que otras personas los racializan. Si bien algunos académicos han cuestionado la validez de la hipótesis de que el dinero blanquea (Telles y Flores, 2013), mis datos etnográficos sugieren la necesidad de entender el fenómeno de forma más precisa: los datos apoyan la existencia del efecto *blanqueador* del dinero, pero muestran que no es tan amplio ni tan homogéneo como se ha creído.

¹⁰ Por ejemplo, en su estudio actual de los campesinos de las tierras altas del Perú, Orin Starn informa que los habitantes del lugar suelen describir a los campesinos pobres de piel clara como individuos de piel oscura (correspondencia personal con el autor, junio de 2017). Aguiló sugiere una condición semejante para el caso argentino en donde las crisis económicas han mudado la forma en la que los argentinos imaginan racialmente su país (2018), Viveros Vigoya muestra procesos semejantes para el caso colombiano, en donde la negritud se asocia con la pertenencia a las clases bajas, de ahí el título del libro *El oxímoron de las clases medias negras* (2022).

Los datos que recopilé entre los golfistas muestran que la hipótesis de que el dinero blanquea describe con exactitud las dinámicas de clase y raza entre sectores de clase media y baja de la población mexicana, de forma tal que los individuos de esquema epidérmico más oscuro pueden modificar la manera en que son racializados si incrementan su riqueza y poder adquisitivo. Esta acumulación de recursos económicos también permite que la gente modifique su cuerpo recurriendo a opciones cosméticas permanentes o temporales, como la cirugía plástica o el teñido del cabello de un tono más claro. Este argumento es cercano a la tesis de Bolívar Echeverría, quien muestra un vínculo entre modernidad y blanquitud (2014). Sin embargo, hay una ubicación social en la que el efecto blanqueador del dinero se detiene. Este límite, que nunca es explícito, se sitúa en la frontera entre las clases media alta y alta. Hay dos factores que impulsan el debilitamiento de ese efecto blanqueador en los peldaños más altos de la sociedad: el valor reducido que los individuos acaudalados atribuyen al capital económico y el esquema epidérmico distintivo de las clases media alta y alta de México (Colby y Van Den Berghe, 1961; Nutini, 1997, 2008).

El dinero blanquea (pero no siempre)

En el capítulo 3, presenté el argumento de que el capital opera en una variedad de formas (Bourdieu, 1986) y que el valor de cada forma de capital cambia según condiciones históricas específicas (Bourdieu, 1983; Elias, 1987). En este capítulo extendiendo esta concepción del capital y sus distintas formas mediante la inclusión de componentes raciales en el análisis; específicamente, sostengo que la capacidad del capital para blanquear a quien lo posee varía según la forma de capital y la ubicación socioeconómica del individuo.¹¹ Tradicionalmente,

¹¹ Este argumento se distancia de la tesis de Bolívar Echeverría, quien ve un modelo universal. En oposición, mis datos muestran un modelo que cambia según las lógicas de clase desde donde se observe el fenómeno.

la noción popular de que el dinero blanquea incluía una suposición de que cuanto más dinero posea un individuo, más probabilidades habrá de que otras personas cambien la manera en que perciben su identidad racial. No obstante, este postulado no considera que, aunque los activos financieros tienen un valor económico constante en todas las clases (es decir que el dinero puede comprar las mismas cantidades de bienes sin que importe la posición de clase del comprador), el estatus que surge de la posesión de una cantidad determinada de dinero varía a lo largo de la jerarquía socioeconómica. O sea, mientras que un automóvil caro es un objeto poco común entre los miembros de la clase trabajadora y, por consiguiente, una fuente de estatus muy elevado para quien lo posea, es probable que ese mismo automóvil sea una posesión bastante habitual entre los individuos adinerados y, por lo tanto, que no represente una fuente particularmente significativa de distinción para el propietario.

Por ejemplo, un golfista del club menos caro de la Ciudad de México mencionó que el estacionamiento del club más exclusivo de la ciudad, que había visitado por un torneo, parecía una concesionaria de automóviles de lujo, ya que, según explicó, estaba “repleto de Land Rovers, Jaguars y etcétera”. En este contexto, un automóvil muy costoso es sinónimo de pertenencia al grupo de élite que conforman los miembros del club. No obstante, dado que esos automóviles son posesiones habituales más que objetos extraños, ser dueño de uno no blanquea al golfista desde la perspectiva de sus compañeros de club. En otras palabras, la posibilidad de transformar la riqueza y el estatus que se asocia con ella en una identificación racial con lo blanco disminuye cuando los bienes económicos son abundantes y comunes.

En los casos en que la riqueza es la norma, otras formas de capital, como el cultural, predominan sobre los recursos económicos. Así, los modales, las percepciones y los comportamientos son una forma más precisa para demostrar la pertenencia social, dado que se requieren largos períodos de tiempo para que las personas puedan interiorizar el capital cultural de una forma *natural* y *espontánea*.

Como se describe en el capítulo 3, por ejemplo, al quejarse de que algunos de los miembros más recientes (nuevos ricos) eran descortesés y jugaban al golf como si fuera fútbol, Fernando rechazaba a otros golfistas por su falta de modales. Mientras explicaba cómo había aprendido a comportarse con caballerosidad, Fernando indicó que nadie le había *enseñado* esta actitud, sino que “simplemente la había aprendido” observando a la gente que lo rodeaba cuando era pequeño. La exhibición natural de conductas apropiadas requiere un *entrenamiento* social a lo largo de períodos de tiempo prolongados (Elias, 1983). Dicho de otro modo, Fernando aprendió a jugar como un caballero al exponerse a un conjunto determinado de actitudes, ideas y acciones durante su infancia y adolescencia. Por lo tanto, a diferencia de los objetos materiales, como un automóvil, que pueden adquirirse y exhibirse de manera inmediata, las actitudes, los modales y los comportamientos son formas de capital que requieren mucho tiempo porque el proceso de adquirirlos y exhibirlos con *naturalidad* es muy extenso y, por consiguiente, precisa de abundantes recursos materiales por largos periodos de tiempo.

Además del carácter cambiante del capital en la cima de la jerarquía socioeconómica, un segundo factor que debilita el efecto blanqueador del dinero en las clases media alta y alta es lo común del esquema epidérmico *europeo* de la mayoría de los mexicanos que integran estos sectores (Nutini, 1997, p. 231; ver también INEGI, 2016; Iturriaga, 2016; Villarreal, 2010). En mi opinión, estos dos aspectos juntos crean las condiciones estructurales que evitan que los individuos de piel más oscura y esquema epidérmico no europeos se *blanqueen* de inmediato al acumular grandes cantidades de dinero. En las próximas páginas, usaré cuatro ejemplos para ilustrar este patrón. Primero, examino las reacciones a la propuesta de un golfista que quería incluir más personas de clase media en el deporte. Luego, desarrollo la forma en que se perciben los clubes de golf privados y públicos en México y, más adelante, presento el caso de un miembro de un club a quienes sus compañeros llamaban *naco* y *frijolito*. Por último, utilizo mi propia experiencia con la entrevista a una golfista

mujer de clase alta para demostrar que la clase y la raza inevitablemente operan en conjunto en México.

Primer ejemplo: La raza encubierta por la clase. Bruno, un golfista de unos cuarenta y cinco años que trabajaba en una empresa de tecnología, había empezado a jugar al golf de muy pequeño porque su familia contaba con una membresía en un club prestigiado. Cuando nos conocimos, jugaba en un club importante pero no tan reconocido. Aun así, gracias a su conocimiento y familiaridad con el ambiente, tenía acceso a un gran número de clubes en la Ciudad de México y su extensa Zona Metropolitana. “Juego [al golf] desde que era niño, [y por lo tanto] tengo amigos en casi todos los clubes”, señaló. Sin embargo, Bruno creía que, para asegurar el futuro del deporte, los clubes del país y la Federación Mexicana de Golf (FMG) debían encontrar la manera de incorporar a la gente de clase media al mundo del golf. En su propio club, había sugerido permitir que las personas que no eran miembros pagaran cuotas reducidas para jugar los lunes –el día que el club estaba cerrado por tareas de mantenimiento general, lo que involuntariamente impediría que los no miembros interactuaran con los miembros– u ofrecer talleres de golf para niños de clase media baja. Bruno explicó: “Estos proyectos servirán para expandir la base de aficionados al deporte, lo que dará lugar a un gran número de jugadores que exigirán la construcción de campos públicos y, quién sabe, quizás crearán la posibilidad de que surja un Tiger Woods [un excelente golfista estadounidense] mexicano en el futuro”. Al nivel de la federación, Bruno había sugerido que los golfistas que no pertenecían a ningún club pudieran mantener un registro de sus puntajes en el sitio web de la FMG para establecer un hándicap oficial, algo que las reglas actuales (hasta 2019) no permiten. Un hándicap oficial posibilitaría que aquellos jugadores que no están afiliados a ningún club participen en torneos, y si ganan, podrían representar a su ciudad o país en competencias nacionales o internacionales.

Bruno había hablado acerca de estas posibilidades con sus compañeros golfistas y con los miembros de la junta directiva de la FMG,

pero ninguno de ellos estaba dispuesto a considerar sus ideas. La última vez que había presentado un proyecto a la junta de la FMG, el presidente de uno de los clubes más prestigiosos de la ciudad respondió: “Esta idea es inviable, hará que los clubes se inunden; [tu idea] nos quiere invadir con esos tipos Zapatistas”. La mención a *los Zapatistas* hace referencia al EZLN, o Ejército Zapatista de Liberación Nacional, un grupo revolucionario pero no violento surgido en Chiapas, uno de los estados más pobres de México. La base social principal de esta organización son personas indígenas que proponen un discurso abiertamente anticapitalista, a favor de la democracia y, lo que es más importante, que fomenta con vigor el orgullo indígena.¹² Sin embargo, es muy poco probable que miembros del EZLN comiencen a jugar al golf, incluso si tuvieran la oportunidad de hacerlo. El comentario del presidente no es una referencia literal a los zapatistas, sino que funciona como una metáfora racial y de clase. Desde la perspectiva de las clases altas de apariencia europea (Nutini, 2008), un zapatista tiene un fenotipo idéntico al de los miembros de las clases baja y media, grupos que son más pobres y morenos que los que se encuentran en la cima de la pirámide socioeconómica (Villarreal, 2010).

Vale la pena observar que el término *blanco* no posee el reconocimiento inmediato del que goza en Estados Unidos (Lipsitz, 2006), porque, al fin de cuentas, la ideología del mestizaje opacó la mayoría de las categorías raciales. En cambio, la blanquitud se expresa mediante palabras que denotan el país de origen (por ejemplo, *gringo* [ciudadano estadounidense], *europeo*, *español*, *británico*)¹³ o una com-

¹² El EZLN tomó su nombre de una de las facciones revolucionarias más progresistas de la Revolución mexicana (1910-1921). Da la casualidad de que el Ejército Zapatista original fue el que ocupó y destruyó la casa club de uno de los clubes de golf mexicanos más antiguos y prestigiosos en 1914 (Wright, 1938), como se relata en el capítulo 1. Este dato histórico parecía ser del desconocimiento del presidente del club.

¹³ A pesar del gran número de comunidades no blancas residentes en Europa o en los Estados Unidos, desde la visión popular mexicana la idea de no blancura nunca se vincula con las naciones europeas occidentales o con los Estados Unidos. Estos países se perciben como absolutamente blancos, entre otras cosas porque son países económicamente desarrollados.

binación de características fenotípicas y relacionadas con la clase (por ejemplo, *güero* [de piel clara] y *mirrey* [hombres jóvenes de clase alta]). Del mismo modo, la no blanquitud casi nunca se expresa llamando a alguien *moreno*, sino que lo habitual es utilizar términos que expresan, de manera simultánea e implícita, elementos fenotípicos y de clase, como sucede con el comentario sobre los zapatistas.

Por lo tanto, aunque es poco probable que la expansión hipotética del golf hacia la clase media provoque la presencia de zapatistas en los clubes, sí podría atraer a individuos de piel morena, que a pesar de cualquier cantidad de riqueza que puedan obtener, siguen siendo tratados con desconfianza por algunos miembros de la clase alta. El uso de esta imagen –un miembro del EZLN jugando al golf– muestra que los mexicanos de clase alta evocan ideas racializadas en el habla cotidiana sin nombrarlas explícitamente. Este tipo de ambigüedad impide que se acuse al hablante de racista. Por lo tanto, una queja se podría desestimar con facilidad alegando que se trata de una caracterización errónea de un comentario clasista, algo tolerable en México. Después de repetir el comentario del presidente, Bruno dijo: “Este tipo no es amigo mío, no puedo ponerte en contacto con él, pero sería genial que hablaras con él. Verás la mentalidad cerrada que tienen muchos golfistas”.

Segundo ejemplo: Percepciones del espacio privado y público. La ausencia de campos de golf públicos en la Ciudad de México, una metrópolis de alrededor de 20 millones de habitantes, limita el desarrollo del juego a una pequeña minoría acaudalada. La mayoría de los entrevistados utilizaron argumentos económicos para explicar la falta de campos públicos (“No hay campos públicos porque no hay demanda”). Pocos jugadores propusieron otras razones. Alejandro y Héctor, golfistas de alrededor de cincuenta años que habían aprendido a jugar en su adolescencia, ofrecieron explicaciones típicas. Ellos eran amigos desde hacía mucho tiempo y los dos estaban vinculados a empresas que vendían servicios relacionados con el golf a corporaciones, como la organización de torneos privados y de talleres de golf para ejecutivos. Los entrevisté en el bar de un lujoso hotel en el

distrito financiero de la Ciudad de México, después de que asistiéramos juntos a una conferencia de prensa de la FMG (es interesante notar que, al comienzo del evento, saludé a un miembro de la Federación Mexicana de Golf, quien, al enterarse de que iba a entrevistar a Alejandro y a Héctor después de la conferencia, me advirtió sobre sus comentarios, diciendo que “son el tipo de gente que se interesa más por vender que por fomentar el golf”). Cuando les pregunté a los dos hombres por la falta de campos públicos en México, ofrecieron las siguientes explicaciones:

ALEJANDRO: Hay campos públicos en las afueras de la Ciudad de México, y hasta se me ocurre uno en la ciudad, pero la gente niega su existencia casi como regla general; es una regla no escrita. Cuando le preguntas a uno de los gerentes generales de algunos de estos campos si es un campo público, rápidamente responden: “No, no, no, es un club privado”.

HÉCTOR: “Público” es como una mala palabra, ¿no? Es como una etiqueta que nadie desea. Nadie lo dice, pero los campos de golf de los complejos vacacionales de playa son públicos; cualquier persona que pague la cuota tiene acceso a ellos. Pero si aparece alguien de mala facha o que está mal vestido, lo echan, porque los clubes se manejan como si fueran privados. Hay un cierto elitismo.

ALEJANDRO: Hay mucho elitismo. Creo que, aunque tener un campo público es una buena idea, no puedo imaginar que nadie que trabaje en el mundo del golf, nosotros incluidos, diga: “Este es un campo público. Los carpinteros, los ebanistas y los albañiles, todos son bienvenidos”. Dudo que eso suceda.

Así como la referencia a los zapatistas del presidente del club evocaba jerarquías tanto raciales como de clase, la referencia que hizo Héctor a alguien “de mala facha” o que estuviera “mal vestido” conjuraba al mismo tiempo creencias sobre la raza y la clase (Navarrete, 2016). En su estudio sobre la aristocracia mexicana, Nutini (2008) descubrió que los integrantes de la nobleza usaban expresiones sobre la apariencia para transmitir percepciones racializadas. “Hay un alto nivel

de preocupación entre los aristócratas por los fenotipos, o para utilizar la expresión eufemística de varios informantes, ‘por tener buena facha’, una buena apariencia; es decir, parecer europeos” (Nutini, 2008, p. 60). En México, la blanquitud, la morenidad y la negritud casi nunca se expresan de forma directa, como si la gente temiera evocar desigualdades raciales. En cambio, las ideas racializadas se comunican a través de nociones que insinúan la clase abiertamente y hablan de la raza con discreción. De este modo, el comentario de Héctor acerca de la exclusión de las personas “mal vestidas” o de “mala facha” en los clubes de golf le permitía expresar la condición indeseable de los clientes no blancos de clase baja sin tener que decirlo con claridad.

Retomando el argumento de Alejandro y Héctor, los carpinteros, los ebanistas y los albañiles ocupan la parte baja de la jerarquía socioeconómica y, en consecuencia, hasta los campos públicos estarían fuera de su alcance desde el punto de vista económico (una situación que ocurre en Estados Unidos, donde, a pesar del gran número de campos públicos, las personas que juegan al golf pertenecen mayoritariamente a la clase media alta; Gibson, 1998; Sherwood, 2012). Por lo tanto, estos entrevistados no hablaban literalmente de los albañiles, los ebanistas y los carpinteros como potenciales golfistas, sino que usaban estos grupos de manera metafórica para hacer referencia a un conjunto de características fenotípicas y de clase (es decir, piel morena y recursos limitados) que unen a ciertos sectores de las clases trabajadora y media baja desde la perspectiva de la clase alta.

Tercer ejemplo: el *naco*. Dos golfistas del mismo club (que no eran amigos entre sí) describieron a un compañero del club utilizando términos despectivos que evocaban insultos basados tanto en la clase como en la raza. En el primer caso, una golfista llamó *naco* (retomo el significado de la palabra más abajo) a este jugador, y en el segundo, otro miembro diferente se refirió a él como *frijolito*. Laura, una golfista de casi sesenta años que llevaba tres décadas jugando en un club importante –y que había jugado tenis de forma competitiva durante su adolescencia– explicó que este nuevo miembro había empezado a

juntarse con el mismo grupo de gente con el que su esposo, un miembro muy reconocido del club, solía jugar y socializar. Describió al grupo como “fantástico” y dijo que eran todos “personas de primer nivel”. Después de explayarse acerca de las habilidades golfísticas de estos jugadores, añadió: “Eran todos de primer nivel excepto este tipo, un buen hombre, pero, un naco”.

Laura procedió a explicar los motivos por los que el jugador no le agradaba. En primer lugar, indicó que no estaba claro cómo había hecho su fortuna ese socio (moviendo la mano y los dedos como si estuviera agarrando cosas en el aire, lo que en México sugiere malversación de recursos públicos). Además, Laura creía que el comportamiento de este jugador revelaba una actitud mezquina (como se mencionó más arriba, las actitudes son un bien más caro, porque se requieren largos períodos de tiempo y muchos recursos económicos para adquirirlos y demostrarlos de forma auténtica). Dicho de otro modo, le parecía tacaño. En una ocasión, el grupo de golfistas, que incluía a Laura y las esposas de otros jugadores, había ido a cenar a un restaurante muy exclusivo. Cuando llegó el momento de dividir la cuenta, el supuesto naco objetó la cantidad de dinero que los golfistas pensaban dejar como propina al mesero y propuso un monto más bajo. Laura se quejó: “El lugar era muy bonito, ya estábamos pagando un dineral por la comida. ¿A quién le importa la propina? El tipo era tacaño”. La mayoría de las críticas que hacía Laura a su compañero, como ser avaro, podrían interpretarse como expresiones de la dinámica de clases, tensiones entre las viejas fortunas y los nuevos ricos. No obstante, el uso del término *naco* implica elementos tanto raciales como de clase. De hecho, “desde la década del setenta, la palabra *naco* se convirtió en uno de los términos más ofensivos del español de México; sobre todo debido a su ambivalencia. Indica simultáneamente significados racistas, clasistas y estéticos” (Serna, 1996, p. 747).¹⁴

¹⁴ La palabra *naco* puede usarse como sustantivo (un naco) y como adjetivo (un golfista naco).

El *Diccionario del español de México* ofrece tres significados del término *naco*: “1. Que es indio o indígena de México. 2. Que es ignorante y torpe, que carece de educación. 3. Que es de mal gusto o sin clase” (DEM, 2017). Según Zentella (2007, p. 30), la palabra es un truncamiento del término Totonaco, que es el nombre de un grupo indígena específico de México; en algún momento, a comienzos del siglo XX, el término se transformó en una manera genérica de hacer referencia a cualquier individuo de origen indígena en México. Pitt-Rivers define la palabra en términos más abstractos, como “alguien con quien no hay comunidad” (Pitt-Rivers, 1977, p. 330). Esta definición es similar a la figura que propone Simmel del *extranjero* como un forastero incapaz de ser asimilado (Simmel, 1950). La falta de puntos en común insinuada por el término se basa en el supuesto fenotipo nativo y la procedencia de clase baja del sujeto al que se insulta (Monsiváis, 1976), que se considera opuesto a un fenotipo más mestizo/europeo y un origen más pudiente. Es así que *naco* tiene una fuerte asociación con la idea de lo indígena y, por extensión, con la morenidad, lo opuesto a la blanquitud. Como explicó Navarrete (2016, p. 71), “*Naco*, y su antónimo *güero* [una persona con un esquema epidérmico más blanco], mezclaban de forma maliciosa prejuicios clasistas y raciales. Ser un *naco* se asocia con comportamientos inadecuados, una falta de sentido de la moda, malos modales, orígenes indios, piel morena y, en última instancia, fealdad”.

En las interacciones cotidianas, *naco* funciona como un ataque simbólico a la identidad racial y de clase de una persona, ya que sugiere que el sujeto del insulto no es un verdadero mestizo, sino un indio, y, por lo tanto, que no es del todo mexicano. La palabra se utiliza para identificar y reprender públicamente a ciertas personas a las que se considera impostores dentro de un grupo racial y de clase. El término incorpora una ambivalencia respecto de percepciones racializadas y de clase, así como su superposición. Aunque *naco* también se puede usar para insultar a alguien que tenga un esquema epidérmico más blanco, a quien se percibe como una persona poco sofisticada, el plural *la naquiza* (la población más extensa de nacos) nunca

se emplea en relación con grupos acaudalados o con los barrios exclusivos donde residen principalmente individuos de piel clara. Por consiguiente, aunque escuché a golfistas que describieron como *nacos* a miembros nuevos de piel clara, nunca advertí que el término se utilizara para hacer referencia a un club de golf en su totalidad. Más bien, *la naquiza* siempre denota actividades, sitios y grupos poblados por individuos de clase media y más baja, quienes, en general, tienen una mayor variedad de tonos de piel morena (INEGI, 2016; Nutini, 1997; Villarreal, 2010).

Gerardo, un ejecutivo de casi sesenta años que aprendió a jugar al golf mientras realizaba sus estudios universitarios en Estados Unidos más de tres décadas atrás, también hizo un comentario irrespetuoso acerca de este supuesto golfista naco. Gerardo recordó que este jugador se había quejado agresivamente luego de perder en un torneo entre clubes: “En síntesis, el frijolito seguía quejándose, no quería perder”. Como sucedía con los comentarios de Laura, podría interpretarse que la crítica de Gerardo (con su asociación de los orígenes de clase baja con la agresividad, la ira y la falta de autocontrol emocional) representa un choque entre las viejas fortunas y los nuevos ricos. Sin embargo, vale la pena observar que los frijoles, sobre todo las variedades café y negra, son un cultivo básico de México y tienen una fuerte asociación con los grupos indígenas y los hogares de clase trabajadora. Llamar *frijol* a alguien encaja bien con una lógica racializada que supone un vínculo estrecho entre ciertos rasgos fenotípicos (cabello y piel de color más oscuro) y la condición socioeconómica (de clase trabajadora) sin dar ninguna explicación adicional de esta asociación.¹⁵

Este caso ilustra que el dinero blanquea, pero no siempre. Poseer una gran cantidad de capital económico significa tener acceso a los espacios de las clases dominantes, pero no es una fuente inmediata

¹⁵ La expresión *frijolito* se vale de la misma lógica racializada que está presente en el término despectivo *beaner* [N. de la T.: en español, *frijolero*], utilizado en Estados Unidos para insultar a los mexicanos y mexicoamericanos.

de blanqueamiento dentro de la comunidad privilegiada. Como se explicó más arriba, las razones tienen que ver con el valor que se da a los activos financieros entre los individuos acaudalados y la composición fenotípica del grupo. Asimismo, cuando los bienes económicos son abundantes y comunes, otras formas de capital, como el cultural (es decir, los modales, las percepciones y los comportamientos) se vuelven tan importantes como el dinero. Los recursos económicos abundantes del jugador *naco* le permitieron obtener acceso, pero el dinero por sí solo no se tradujo en un estatus racializado superior y una mayor aceptación social. Las actitudes supuestamente tacañas y agresivas que exhibía hacían que otros miembros del club lo consideraran una persona que carecía de civilidad, y, por lo tanto, alguien con quien “no hay comunidad”.

Por otra parte, el golfista marginalizado no podía convertir con facilidad su considerable capital económico en una forma de blanquitud percibida porque el fenotipo desempeña un papel más importante entre los miembros de las clases dominantes. La razón es que “la abrumadora mayoría de los integrantes de las clases bajas son fenotípicamente indios, mientras que la gran mayoría de los de las clases altas son fenotípicamente europeos” (Nutini, 2008, p. 54). La naturaleza supuestamente cultural y fluida de la ideología del mestizaje se vuelve más rígida en la cima de la pirámide socioeconómica, donde un esquema epidérmico (más) blanco se convierte en una característica destacada cuando las personas tratan de adjudicarse la pertenencia a estos grupos.

Cuarto ejemplo: Suposiciones de clase basadas en apariencias racializadas. El ejemplo final se centra en la *confusión* que se produjo antes de mi entrevista con Laura, la golfista que se quejó del jugador *naco*. Laura fue una de las pocas personas entrevistadas (todas mujeres) que me invitaron a realizar la entrevista en su hogar en lugar de invitarme a almorzar o a encontrarnos en un bar. La casa de Laura se ubica en un barrio tradicional de clase alta en la Ciudad de México. Llegué a nuestra reunión a tiempo y estacioné el automóvil prestado en la puerta de su casa. Después de anunciarme por el interfono

exterior y explicar los motivos de mi visita, una empleada doméstica uniformada abrió la puerta y me pidió que la siguiera. En lugar de subir por la amplia y suntuosa escalera de cantera que estaba justo frente a nosotros (y que llevaba a una elegante puerta de madera tallada), la mujer se dirigió hacia una pequeña y ordinaria puerta de aluminio que se encontraba al fondo de un garaje subterráneo.

Cuando estábamos cerca de alcanzar la entrada de servicio, Laura apareció en la puerta de madera principal y gritó: “No lo lles por ahí, a él tráelo por acá”, mientras señalaba la escalera de cantera. Una vez que llegué a la puerta principal, Laura se disculpó profusamente por la confusión. La reacción inconsciente de la empleada doméstica –el pedirme que la siguiera por la entrada de servicio–, así como la prontitud con la que Laura *corrigió* la confusión, muestra que en México la clase y la raza no pueden desenredarse. Para la empleada doméstica, mi fenotipo me volvía parecido a un trabajador o empleado de mantenimiento y, por lo tanto, el lugar *legítimo* por el que debía entrar era la ordinaria puerta de servicio. En cambio, la forma racializada en que Laura me percibía, y, por consiguiente, la puerta que tenía que utilizar, se basaban en el hecho de que nos habíamos conocido dentro de un prestigioso club de golf donde me encontraba entrevistando a otro miembro.

Una *mala fama*, así como la *buena apariencia* que representa su opuesto constitutivo, son algunas de las etiquetas que la gente utilizaba para expresar distinciones racializadas. Mi experiencia con la empleada doméstica en la casa de Laura muestra que las jerarquías racializadas están tan arraigadas en los miembros de la sociedad mexicana que se representan de manera inconsciente en un sinfín de dinámicas cotidianas. A pesar de sus disculpas y la interacción agradable y amistosa que tuvimos durante la entrevista, Laura nunca volvió a responder mis llamados ni mis mensajes, en los que le pedía si podía ponerme en contacto con sus amigos de clase alta. Después de todo, como se explicó en la viñeta inicial del capítulo 3, quizás no exhibí el capital cultural y social suficiente para mostrar que Laura y yo éramos iguales y, por lo tanto, no formaba parte del grupo.

Conclusión

El presente capítulo muestra que la raza (en cuanto concepto) y las desigualdades raciales (la manifestación de este concepto) existen en México a pesar de la suposición generalizada de que ninguna de las dos está presente en el país. Esta doble invisibilidad de la raza se basa en el hecho de que las diferenciaciones raciales no aparecen en la mayoría de las formas institucionales más obvias. Los mexicanos usan términos como *blanco*, *negro* o *moreno* como descriptores –*negro*, *negrita*, *blanquito*, *güera*, *morenito*–, pero no los consideran identidades raciales. Además, nadie utiliza el término *mestizo* para identificarse a sí mismo o a otras personas. De igual manera, el Estado nación no indaga acerca de la condición racial de los individuos ni la registra, más allá de las categorías de *mestizo* (raza mixta) e *indio* (indígena).¹⁶ Estos dos términos se conciben como categorías flexibles que pueden modificarse a voluntad, aunque la adopción de la categoría de indígena por lo general no se considera deseable en contextos urbanos.¹⁷ La supuesta flexibilidad del sistema se basa en la creencia de que cualquier persona puede volverse mestiza.

Asimismo, las categorías de mestizo e indio se consideran descripciones étnicas más que raciales. Mientras que la comprensión popular supone que la primera abarca elementos culturales y la segunda se basa en marcadores biológicos, en la vida cotidiana la gente hace referencia tanto a la cultura como a la biología al hablar de indios y mestizos. La observación de Godreau acerca de Puerto Rico (2008) también aplica a México: el lenguaje que se utiliza para hablar de la raza en este país es semánticamente inestable, al punto de que la etnia parece un eufemismo de la idea de raza. Sin embargo, a pesar de la evidencia que demuestra que las nociones racializadas desempeñan un papel importante en México (Moreno Figueroa, 2010; Nutini,

¹⁶ El término *afromexicano* está en proceso de reconocimiento institucional.

¹⁷ No obstante, en los censos del 2000 y 2010 el número de personas que se identificaban a sí mismas como indígenas aumentó de forma constante (ver Saldívar y Walsh, 2014).

1997; Nutini e Isaac, 2010; Telles, 2014; Villarreal, 2010; Ceron-Anaya 2023), cada vez que alguien insiste en usar el término *racial* para describir el orden mestizo, el saber colectivo se moviliza para recordar al transgresor que la idea de raza no tiene aceptabilidad en México.

A diferencia de la ausencia de categorías raciales en los espacios institucionales, en la esfera popular aparece un espectro completo de categorías raciales. Aquí, un orden jerárquico que sitúa la negritud y la morenidad en lo más bajo y la blanquitud en la cima se materializa a través de bromas, refranes y metáforas. Esta gradación racial refleja de manera considerable la jerarquía de clase y, por consiguiente, cómo las ideas raciales se vinculan estrechamente a los principios de clase. La influencia de la clase sobre la raza no produce un sistema definido por lo primero, como presupone la creencia popular de que *el dinero blanquea*. Aunque el dinero sí tiene un efecto blanqueador para aquellas personas de menor estatus socioeconómico (las clases trabajadora y media), su poder de blanqueamiento se debilita entre los sectores de alto nivel socioeconómico por dos razones: la riqueza se convierte en una condición normal y la mayoría de los mexicanos acaudalados tienen un esquema epidérmico europeo.

Cabe destacar que, en todos los casos descritos hasta ahora, el espacio cumple una función importante a la hora de indicar la jerarquía racial sin referirse a ella de forma explícita. El temor de los golfistas de que los clubes exclusivos podrían *inundarse* de miembros del EZLN (indios rebeldes), albañiles, ebanistas e individuos mal vestidos da lugar a metáforas que expresan las consecuencias potencialmente indeseables de destruir las barreras espaciales que separan a los indios y sus pares fenotípicos en las clases trabajadora y media, de las clases altas. Según este escenario hipotético, el mundo del golf se vería saturado de *impostores* raciales y de clase, lo que llevaría a la subversión del legado racializado y de alto nivel de los clubes de golf.

Como se explicó en el capítulo 3, los golfistas usaban una variedad de interacciones cotidianas para marcar los límites de la comunidad. Una de estas estrategias se relacionaba con el lenguaje coloquial. Mientras que, en general, los miembros de los clubes empleaban los

nombres de pila para hablar entre sí, más allá de las diferencias de edad o género, los trabajadores siempre incluían todo tipo de formas de subordinación lingüística al interactuar con los golfistas. La relación entre los *caddies* y los jugadores es el epítome de este patrón. El primer grupo usaba constantemente palabras que denotaban el máximo respeto al hablar con los miembros y, por ejemplo, incluían los títulos profesionales de los golfistas antes de dirigirse a ellos. En cambio, los miembros de los clubes hablaban con los *caddies* utilizando apodos y otros términos que expresaban una combinación de afecto, dominación, reconocimiento y condescendencia al mismo tiempo. De hecho, como se demostrará en el capítulo 5, la interacción entre los *caddies* y los golfistas es una de las formas más reveladoras y profundas de análisis de la relación entre clase, raza, y espacio en México.

Los *caddies*

Tradicionalmente, la raza se piensa en términos de personas, pero en definitiva (y originalmente) su política se vuelve comprensible solo cuando se la contempla en términos territoriales: la raza es siempre, de forma más o menos explícita, la racialización del espacio, la naturalización de la segregación. La raza ordena el espacio, el espacio social, de lo común a lo privado.

–Lund (2012, p. 75)

Introducción

En la primera etapa del trabajo de campo, mi único contacto con los *caddies* se producía durante las rondas que jugaba con los golfistas a los que estaba entrevistando. Mis conversaciones con los *caddies* eran breves y se veían restringidas por la presencia de los miembros de los clubes. En una ocasión, un *caddy* de unos sesenta años me jaló hacia un lado gentilmente y esperó hasta que los demás golfistas y *caddies* se encontraran a varios metros de distancia para hablarme *en privado*. En voz baja, me dijo: “Si quieres hacer negocios con estos cabrones [los jugadores de golf], tienes que jugar chingón”, y luego

procedió a darme algunos consejos técnicos. Interpreté su comentario como una señal de que mi falta de experiencia en el deporte le había resultado evidente y de que empatizaba conmigo. Sin embargo, no sabría decir si el *caddie* había iniciado este acto de empatía como estrategia para obtener una propina más alta o porque percibía similitudes (raciales y de clase) entre nosotros. No pude responder esta pregunta ni la mayoría de los otros interrogantes acerca de los *caddies* porque, hasta ese momento, no había pasado períodos de tiempo considerables hablando con ellos, ni tampoco había visitado la *caddies' house* (el término no suele traducirse). Este es el lugar donde los *caddies* esperan a que se les asigne trabajo con los golfistas.

A medida que empecé a lidiar con la noción del privilegio, me di cuenta de que mi conocimiento del mundo del golf en México estaba incompleto. Cuanto más hablaba con los miembros de los clubes y revisaba mis notas de campo, más apreciaba el papel fundamental que los *caddies* desempeñaban en las narrativas de los golfistas acerca de la identidad y la pertenencia. Por lo general, al describir los elementos que constituyen a un golfista, los jugadores a los que entrevisté no hablaban sobre un conjunto de características definidas que poseen los miembros de los clubes, sino que enumeraban rasgos que *no son* representativos de los golfistas. En esta descripción invertida, la figura del *caddie* era esencial. Los *caddies* eran un tipo de negativo fotográfico de los golfistas, representaban lo opuesto a todo lo que encarnaban los jugadores. Por lo tanto, para completar mi trabajo de campo, llevé a cabo una segunda etapa de recolección de datos, enfocándome de manera casi exclusiva en los *caddies* y los espacios que habitaban. Cabe destacar que el proceso de entrevistar a los *caddies* fue considerablemente más sencillo que el de organizar reuniones con los miembros de los clubes, con todo el tiempo que esto demandaba (comento este enfoque en detalle en el Apéndice).

Uno de los periodistas que entrevisté durante la primera etapa del trabajo de campo me dio la información de contacto de Luis Peralta, un *caddie* de alrededor de cincuenta y cinco años. El periodista me dijo que Luis llevaba veinte años trabajando en el mismo club

de golf de alto nivel y que “también tiene amigos en otros clubes”. Llamé a Luis, le dije quién me había pasado su contacto, le expliqué que estaba llevando a cabo un estudio sobre la historia del golf y le pregunté si podía hacerle una entrevista acerca de las transformaciones que había sufrido el deporte a lo largo de su vida. Luis accedió de inmediato a que lo entrevistara, diciendo que podía reunirse conmigo al día siguiente en la *caddies' house* del club donde trabajaba, y añadió: “Siempre estoy ahí”.

Como en la mayoría de los demás clubes, la entrada principal era modesta y hasta podría describirse como insignificante. Ubicada directamente sobre una de las principales arterias de circulación de vehículos, proporcionaba a los miembros del club acceso inmediato a una avenida central. Por el contrario, había que caminar diez minutos para llegar desde esa misma arteria a la puerta de los empleados, que se podía identificar rápidamente porque reflejaba el aspecto casi universal de las entradas de los trabajadores urbanos a sus lugares de trabajo: una puerta de metal con una gran ventana polarizada. De modo panóptico, la ventana permitía que los guardias que estaban detrás de la puerta observaran a quien tocaba el timbre sin ser vistos, lo que hacía que la persona que se encontraba en la calle tuviera la sensación de estar siendo analizada.¹ En la parte inferior del marco de la ventana había una delgada ranura donde aquellos que solicitaban el ingreso podían introducir documentos probatorios de sus intenciones. Cuando toqué el timbre, una voz dijo “sí” desde adentro. Le dije mi nombre a este guardia oculto y expliqué que estaba buscando a Luis Peralta, mientras colocaba mi documento de identidad en la estrecha ranura para mostrar que en verdad era quien decía ser.

Un guardia vestido con un uniforme azul abrió la puerta y, mientras me devolvía el documento, volvió a preguntar a quién buscaba. Repetí lo que había dicho, explicando que buscaba a Luis Peralta,

¹ El filósofo francés Michel Foucault (1995) acuñó el término *panoptismo* para hacer referencia a las técnicas de vigilancia cada vez más expandidas que los Estados nación capitalistas desarrollan y emplean para controlar la conducta de la gente.

quien me estaba esperando. Confundido, el guardia me informó que ahí no trabajaba ningún “Luis Peralta”. Insistí, diciendo que Luis era un *caddie* que, cuando habíamos hablado por teléfono el día anterior, me había invitado a visitar la *caddies’ house*. El guardia, dubitativo, giró la cabeza hacia el patio que se encontraba detrás de él, donde los *caddies* esperaban a ser llamados para trabajar, y gritó: “¿Alguien conoce a Luis Peralta?”. Después de repetir la pregunta dos o tres veces más, alguien respondió: “Es Pollo. Se llama Luis Peralta”. El guardia se disculpó y explicó: “Es que yo lo conozco como Pollo”. Luego, me dejó entrar. Cuando estreché la mano de Luis, me dijo: “Lo siento, olvidé decirte que aquí todos me conocen como Pollo”.

La experiencia me hizo pensar de inmediato en un relato incluido en la historia oficial de uno de los clubes de golf más prestigiado fuera de la Ciudad de México, sobre un *caddie* que soñaba que había ganado la lotería. En el sueño, el *caddie* usaba su nueva fortuna para comprar una membresía en el club donde trabajaba. Cuando iba al bar a celebrar y beber un trago, los miembros lo saludaban utilizando su apodo de *caddie* y decían: “Hola, Mocho”, pero el *caddie* devenido ahora en golfista les ordenaba que ya no lo llamaran así: “Basta con eso de Mocho, ahora soy el señor José”. Desafortunadamente para el señor José, la experiencia solo había sido un sueño (Castellanos, 1999, p. 154). Como en el sueño, ser *caddie* en la Ciudad de México implica tener un apodo. Los únicos que no tenían apodos eran aquellos que recién se iniciaban en la profesión, por lo general hombres jóvenes. En cambio, nunca nadie me presentó a un golfista utilizando un apodo, ni tampoco escuché a ningún jugador referirse a otro de esta manera.

Los apodos son formas humorísticas de describir la identidad de un individuo que captan la manera en que las personas ven la personalidad, el carácter o el físico de los demás, y que resaltan, por ejemplo, si alguien tiene una nariz grande o pequeña, renguea o se mueve con energía, se ríe demasiado o no lo hace nunca, se parece a una persona famosa o tiene rasgos que recuerdan a los de un animal. El hecho de que ninguno de los otros *caddies* conociera a Luis Peralta y

que Mocho exigiera que lo llamaran señor José después de obtener la membresía, al menos en su sueño, revela que los apodos expresan jerarquías de clase a través del acto cotidiano de nombrar (percibido como humor).² Tanto en la historia del sueño del señor José como en la experiencia de mi primer encuentro con Luis Peralta, el espacio desempeñaba un papel fundamental en la representación del estatus social: el bar del club es un espacio poblado por sujetos que controlan sus propios destinos e identidades y que, por lo tanto, nunca reciben apodos, mientras que en la *caddies' house* habitan individuos cuya suerte y sentido de identidad están determinados por fuerzas externas. En consecuencia, que estas personas reciban apodos *es algo natural*. La forma en que los *caddies* imaginaban y contemplaban los espacios reservados para los miembros de los clubes, así como la manera en que el espacio para los *caddies* imponía una identidad externa a estos trabajadores, corroboran un argumento que los geógrafos ha propuesto desde hace tiempo, según el cual el mundo social es inexorablemente espacial y lo espacial siempre es político (Harvey, 1989, p. 261; Lefebvre, 1991, p. 47; Massey, 1992 p. 10). La dimensión política del espacio hace referencia al modo en que el poder se distribuye en la sociedad.

El presente capítulo utiliza la hipótesis sobre la racialización de la clase para demostrar que la exclusión de los *caddies* se basa en dinámicas relacionadas con la clase y la raza, que en general se transmiten mediante configuraciones espaciales. El análisis comienza mostrando que el estatus inferior de los *caddies* se vincula tanto con sus orígenes de clase trabajadora como con una narrativa que justifica su condición empobrecida sobre la base de fundamentos racializados. Luego, se explica que, aunque el trabajo de *caddie* ofrece un salario más elevado que el de muchos otros empleos disponibles para la clase trabajadora, todavía existe una serie de mecanismos

² Las acciones del expresidente estadounidense George W. Bush también ilustran el desequilibrio de poder presente en el acto de dar apodos a otras personas. Aunque Bush utilizaba apodos públicamente para referirse a todos los miembros de su gabinete, ellos no podían hacer lo mismo con él, al menos no en público.

que perpetúan la subordinación económica de los *caddies*. En las entrevistas, los miembros de los clubes empleaban constantemente un discurso racializado para hablar de los espacios que ocupaban los *caddies*. Este capítulo revela cómo, en un país en el que se cree que la raza (en cuanto concepto) y el racismo (como su manifestación) no existen, el espacio y las dinámicas espaciales son formas muy efectivas de transmitir jerarquías racializadas sin la necesidad de verbalizarlas abiertamente, volviéndolas aún más poderosas.

Los *caddies*

En todos los clubes que visité, los *caddies* eran trabajadores eventuales que recibían remuneraciones solo si se solicitaba su presencia en el campo y que, por lo tanto, no contaban con un salario estable, algo a lo que regresaré más adelante en este capítulo. Los *caddies* se describían como miembros de la clase trabajadora. Tres de los términos más comunes que empleaban para definirse a sí mismos y a sus colegas eran *humildes*, *sencillos* y *pobres*. Bolillo, un *caddie* de casi sesenta años cuyo apodo hacía referencia a un tipo de pan salado tradicional, me dijo que cuando empezó a trabajar en la última etapa de su adolescencia, tenía un solo par de zapatos en buen estado y no podía costear unos nuevos. Explicó: “Los cuidaba como si fueran de oro. Una vez, llovía tan fuerte que me los saqué, los coloqué en una bolsa de plástico y trabajé los 18 hoyos descalzo”. Pollo también mencionó sus humildes orígenes socioeconómicos, diciendo que había comenzado a trabajar de adolescente porque “mi familia no tenía dinero y yo tenía que contribuir, así fue como me convertí en *caddie*”.

Cuando pregunté a los *caddies* que entrevisté por qué solo unos pocos *caddies* mexicanos han intentado convertirse en jugadores profesionales, siendo que varios de ellos eran jugadores *scratch* (es decir que pueden jugar en cualquier campo con un hándicap de cero, lo que significa que juegan en el número ideal de golpes, lo que los vuelve jugadores excepcionales), todas las respuestas mencionaban,

de una manera u otra, el origen de clase de los *caddies*. En sus respuestas, los trabajadores hablaban de sus raíces humildes y explicaban lo costoso que es comenzar una carrera como jugador de golf profesional. Costa, un *caddie* de casi cuarenta años cuyo apodo hace referencia a su procedencia de una zona cercana al mar, era un jugador extraordinario. Según dijo, había considerado volverse profesional cuando estaba cerca de cumplir los 30 años, pero abandonó la idea al darse cuenta de lo costoso que sería el proceso. Por ejemplo, para clasificarse a torneos en Estados Unidos, que tenían recompensas económicas más elevadas, los jugadores primero tienen que ganar varios torneos nacionales en México. Estas competencias se llevan a cabo en distintas regiones, lo que significa que los jugadores deben incurrir en considerables gastos de traslado y alojamiento, además de las cuotas de inscripción y los servicios del *caddie*. Por otra parte, las medidas que se podían implementar para disminuir los gastos implicaban un esfuerzo físico que reduciría las oportunidades de ganar del jugador. Como explicó Costa:

No se puede ahorrar dinero viajando en autobús o durmiendo en un hotel barato muy lejos de la zona donde se juega el torneo [generalmente, los barrios más pudientes de la ciudad], porque hay que descansar y recargar las energías y hay que estar donde se llevan a cabo los eventos de socialización. [...] No puedes cargar tus propios palos [para ahorrarse los gastos del *caddie*] porque terminarás cansado para la segunda parte del torneo, [...] no es posible competir en esas condiciones.³

Costa resumió su decisión de abandonar una posible carrera profesional con la siguiente observación: “Este es el problema al que se

³ De forma interesante, he oído ideas semejantes sobre las conferencias académicas. Si uno busca socializar e incrementar sus posibilidades laborales, el hotel oficial, comúnmente de más alto costo, es el lugar ideal para extender el capital social. Sin duda, este hecho afecta mayormente a los académicos sin recursos, tanto personales como institucionales.

enfrentan todos los *caddies* [que son buenos jugadores]: no tenemos los medios para mantenernos mientras empezamos a ganar dinero”.

Un periodista al que entrevisté me habló de un *caddie* que era tan talentoso que se había ganado el derecho a jugar en la liga profesional europea (la segunda más importante después del torneo de la PGA en Estados Unidos). Sin embargo, el *caddie* había perdido los dos primeros torneos de la temporada por abandono, ya que no tenía los fondos para viajar a los lugares donde se desarrollaban los juegos. El periodista agregó: “El próximo torneo comienza en dos semanas y él sigue sin tener fondos para viajar. Nadie quiere apoyarlo, ni el club [donde trabaja], ni la federación [de golf], ni alguna empresa, ni algún miembro [del club]”. En cuanto a Costa, él indicó que dio por perdido su propio sueño de convertirse en jugador profesional y mejor aceptó una oferta de empleo en la empresa de un miembro del club, por lo que combinaba un puesto de medio tiempo haciendo tareas de mantenimiento en la empresa con su trabajo como *caddie* en el club. Este arreglo le servía para conservar una posición segura de clase trabajadora, pero no le permitía jugar de forma profesional (lo que lo pudo haber llevado a ganar una gran fortuna).

Cuestiones de dinero

Varios *caddies* dijeron que estaban conformes con la cantidad de dinero que ganaban en el trabajo. Mike, un *caddie* de poco más de 20 años que estaba dando sus primeros pasos en la profesión y, por lo tanto, todavía no tenía un apodo, dijo: “El dinero que se gana aquí está bastante bien. Es verdad que no tenemos un salario estable, pero a veces gano más dinero en un fin de semana que lo que ganan *a la quincena* mis amigos que trabajan en la fábrica” (en México, los salarios por lo general se pagan cada dos semanas; este tipo de pago se conoce como *la quincena*). Muchos *caddies* hicieron hincapié en este punto, afirmando que algunos días, sobre todo los fines de semana, ganaban buenas cantidades de dinero. La probabilidad de ganar muy bien tiene que ver con el número de miembros que van a

jugar (cuantos más jueguen, más posibilidades hay de que el *caddie* gane dinero adicional) y de lo generosas que sean las propinas que dejan los golfistas. Cuando las condiciones son buenas, los *caddies* a veces llegan a ganar más dinero en uno o dos días que lo que sus conocidos y parientes con empleos formales cobran en dos semanas. Es interesante notar que los *caddies* siempre usaban puestos de clase trabajadora, como empleos en fábricas, para hacer la comparación, lo que demuestra que esos eran los otros tipos de trabajos que, según imaginaban, podrían conseguir.

A pesar de la opinión aceptada generalmente de que el trabajo como *caddie* ofrecía buenos ingresos, muchos *caddies*, en particular los que tenían familias, se quejaban de que el principal problema de la profesión era que sus ganancias no eran estables. Gonzo, un *caddie* de unos cuarenta y cinco años cuyo apodo hacía referencia a su larga nariz, observó:

Hay semanas en las que gano bastante dinero [a lo cual alguien en el fondo del patio respondió, a gritos: “Esos días puedes encontrarlo en la cantina”], también hay otras malas. Los recesos escolares son malos para nosotros, porque los miembros del club se van de vacaciones con sus familias y no vienen a jugar. Hay veces que pasamos toda una semana sin ganar dinero. En esos casos, tomamos dinero prestado de amigos o parientes [cabe destacar que ningún otro *caddie* bromeó acerca de este comentario, que podría haber resultado demasiado estresante para ser objeto de risas].

Algunos *caddies* sostenían que ser muy organizado con las finanzas podría ayudar a remediar el carácter extremadamente variable de sus ingresos. Por ejemplo, Vicente, un *caddie* de poco más de cincuenta años que obtuvo ese apodo porque se parecía a un actor conocido, observó que él siempre trataba de ahorrar dinero, a fin de estar preparado para los días menos rentables: “Todos sabemos cómo es esto [que los ingresos no son constantes]. Hay que ahorrar dinero para no tener problemas [económicos]. Algunos [*caddies*] gastan el dinero rápido, yo siempre trato de ahorrar una parte”. Vicente fue uno de los

pocos *caddies* que mencionó este tipo de argumento de clase media/neoliberal que identificaba la disciplina financiera como el antídoto para la posición económica marginal de la profesión.

Por el contrario, este argumento de clase media/neoliberal era el más utilizado por los golfistas para explicar la posición de clase trabajadora de los *caddies*. Desde la perspectiva de gran parte de los miembros de los clubes, el estatus económicamente marginal de los *caddies* estaba relacionado con la poca capacidad de administración que tenían. Por ejemplo, Arturo, un golfista de más de sesenta años y dueño de una consultora, concluyó que “los *caddies* ganan bien, conozco a varios que mandaron a sus hijos a la universidad y tienen casas pequeñas pero bien construidas. El problema de la mayoría de los *caddies* es que malgastan el dinero”.

La afirmación de que los *caddies* tenían pocas habilidades de administración financiera venía acompañada, por lo general, de dos críticas que insinuaban que los *caddies* tenían deficiencias morales insuperables. Por un lado, algunos golfistas consideraban que a los *caddies* les gustaba apostar, cuando jugaban unos contra otros o por los golfistas para los que trabajaban. Emilio, un hombre de casi sesenta años que trabajaba en medios de comunicación, comentó: “Puedo decirte que a estos cabrones [los *caddies*] les encantan las apuestas; hasta apuestan en los juegos de los golfistas para los que trabajan. Si prestas atención, los verás. Yo los he visto apostando”. Algunos golfistas aseguraban que los *caddies* apostaban el salario del fin de semana durante las rondas que jugaban unos contra otros los lunes, cuando los clubes por lo general están cerrados por mantenimiento y los *caddies* son los únicos que tienen permitido acceder al campo. Mientras que los *caddies* a los que entrevisté admitieron que a algunos de ellos les gustaba apostar cuando jugaban contra sus colegas, negaron que apostaran a las habilidades de sus clientes (puede que fuera un tema demasiado delicado para admitirlo, ya que los clientes podrían presentar una queja a la administración, lo que pondría en riesgo el trabajo del *caddie* en cuestión). La acusación de los golfistas de que a los *caddies* les gustaba apostar insinuaba que

estos trabajadores tenían buenos ingresos, pero perdían gran parte de ellos en las apuestas.

La segunda crítica moral era que los *caddies* gastaban todo su dinero en alcohol. Arturo, el hombre de unos sesenta y cinco años, dueño de una consultora, que había dicho que los *caddies* malgastaban el dinero, añadió: “El problema con los *caddies* es que, si les ofreces entrenamiento, educación y comida, tarde o temprano comenzarán a beber alcohol y ahí se termina todo. Intenté ayudarlos, pero es imposible”. Emilio, quien trabajaba en medios de comunicación, repitió esta acusación y concluyó: “Los *caddies* son los que más beben. Créeme, de todas las personas relacionadas con el golf, los *caddies* son los que más alcohol beben”. Paradójicamente, Emilio hizo esta declaración en un ambiente donde el consumo de alcohol es una práctica muy fomentada. Todos los clubes cuentan con un celebre hoyo 19 (el bar principal) al final del campo. Además, durante una ronda de golf (18 hoyos), los jugadores pasan por dos quioscos donde pueden comprar alcohol. En una de las rondas que jugué, pasamos por el primer puesto a eso de las diez de la mañana. El jugador que me había invitado me preguntó si quería beber algo. De inmediato, pensé: “¿Beber? ¿A esta hora? ¿Beber qué?”. Para generar afinidad y mantener una interacción fluida, respondí: “¿Qué bebidas tienen?”. A lo que mi compañero contestó: “Lo que quieras”, y añadió: “Cerveza, tequila, whisky, ron o agua, ¿qué quieres beber?”. Los dos terminamos bebiendo una cerveza.

Diego, un golfista de poco más de sesenta años que trabajaba como ejecutivo sénior en una corporación transnacional, sumó una capa nueva a la narrativa habitual que retrata a los *caddies* como sujetos de moral dudosa. Indicó:

Da pena lo que sucede con los jóvenes en los clubes. El otro día hubo una pelea entre un grupo de adolescentes en un club cercano. La mitad de ellos estaban ebrios y la otra mitad estaban drogados; se dieron golpes y patadas. Hoy en día, muchos miembros jóvenes beben mucho [alcohol] y se drogan. Es lamentable. Y sabes qué, los *caddies*

son los que traen las drogas a los clubes; son los que les dan las drogas a estos niños ricos. Vi a los jovencitos escondiéndose en los arbustos para drogarse y los *caddies* fomentan este problema.

La afirmación de Diego sobre la responsabilidad que tenían los *caddies* en la introducción de las drogas a los miembros jóvenes de los clubes me hizo pensar en esa narrativa común en Estados Unidos que vincula la droga con las comunidades de personas negras y morenas pobres (Alexander, 2012). Tanto en México como en Estados Unidos, los individuos pobres racializados son el chivo expiatorio perfecto a la hora de identificar razones simples para explicar problemas extremadamente complejos.

La suposición que hacían los golfistas sobre la participación frecuente de los *caddies* en comportamientos inmorales y su falta de autocontrol promovía la creencia de que la condición empobrecida de estos trabajadores era consecuencia de sus propios defectos morales. La pobreza, por lo tanto, se consideraba una herida autoinfligida: era culpa de los propios *caddies*. Sin embargo, esta interpretación no explicaba la asociación consistente entre posición de clase y esquema epidérmico. En otras palabras, si las dinámicas de clase eran el único factor regulador de una sociedad, descubrir que hay una correlación entre el color de piel y la posición socioeconómica sería algo sorprendente, y aun así, la vasta mayoría de los *caddies* tenían piel morena oscura, cabello negro y ojos oscuros, mientras que gran parte de los miembros de los clubes presentaban tonos de piel más claros y muchos incluso encajaban a la perfección en la definición de *blanco* que se acepta comúnmente en Estados Unidos. La relación inesperada e inexplicada entre las dinámicas de clase y raza, que otros investigadores observaron en el contexto nacional más amplio (Iturriaga, 2016; Nutini, 1997, 2008; Villarreal, 2010), pasaban desapercibidas para casi todos los miembros de los clubes. Antes de ahondar en el asunto, vale la pena contemplar las responsabilidades laborales de los *caddies*.

Más que cargar bolsas

En Estados Unidos, los *caddies* solo trabajan en clubes privados exclusivos (Sherwood, 2012), pero en México están se desempeñan en todo tipo de clubes. La contratación de un *caddie* era obligatoria en todos los clubes que visité. Varios golfistas me informaron que solo había un par de clubes cerca de la ciudad en los que contratar a un *caddie* era optativo. Incluso en esos clubes los *caddies* siempre estaban disponibles. La principal obligación de los *caddies* es cargar la bolsa del golfista que los contrató y ocuparse de ese jugador. Los *caddies* de los clubes que visité caminaban unos pasos detrás del grupo de golfistas para los que trabajaban, prestando mucha atención a las necesidades del golfista específico que había solicitado sus servicios (en algunos casos, los golfistas pedían a un *caddie* en particular, pero lo más común era que los *caddies* se asignaran a los jugadores al comienzo del juego). Si los golfistas utilizaban un carrito de golf, los *caddies* les seguían el ritmo parándose en la plataforma del carro donde van las bolsas y sujetándose del techo para mantener el equilibrio.

Los *caddies* también limpiaban los palos y las bolas después de que se las usara y rastreaban la trayectoria de las bolas en el aire para poder indicar a los golfistas en qué lugar habían aterrizado; si una bola se perdía, se esperaba que el *caddie* se encargara de encontrarla. Además, los *caddies* se ocupaban de registrar los puntajes de los jugadores a los que estaban asignados y de recordar los puntajes de los demás golfistas para evitar que hicieran trampa. A pesar del argumento tan popular de que el golf era un deporte de honestidad e integridad, los *caddies* afirmaban que algunos golfistas hacían trampa y que, por lo tanto, debían prestar mucha atención al puntaje de los jugadores. Por último, respondían a solicitudes banales, como ir a buscar bebidas o transmitir mensajes entre grupos de jugadores.

Aun así, los *caddies* tenían una etiqueta despectiva para referirse a aquellos colegas que se limitaban a realizar las responsabilidades recién nombradas: *carga palos*. Según la mayoría de los *caddies*, el trabajo iba más allá de estas tareas. Por ejemplo, se esperaba que un

buen *caddie* ayudara al golfista a evaluar la distancia entre la bola y el área del hoyo (conocida como el *green*). La distancia es un factor clave en el juego porque determina tanto la fuerza con la que un golfista debe golpear la bola como la selección de palos; un set de palos de golf contiene catorce palos distintos, cada uno de los cuales se utiliza con propósitos algo diferentes. También se esperaba que un buen *caddie* ofreciera consejos a los jugadores respecto de la técnica. Los *caddies* que trabajaban para mí, por ejemplo, identificaban los errores técnicos que cometía al golpear la bola. Además, sugerían estrategias específicas, como la realización de movimientos riesgosos o conservadores (por ejemplo, golpear la bola por encima de un árbol alto para ahorrar tiros o enfocar un obstáculo, como un lago, usando varios golpes para evitar que la bola aterrizara en el agua). Ofrecer este tipo de consejos y conocimientos constituía una de las responsabilidades más avanzadas que se esperaba que los *caddies* cumplieran en el trabajo.

Descubrí que los *caddies* también ofrecían apoyo emocional de una forma menos visible pero muy efectiva. Por ejemplo, al final de un hoyo, los *caddies* a menudo destacaban los buenos tiros que había hecho el jugador para que este mantuviera el ímpetu. Incluso cuando la mayoría de los golpes hacia un hoyo habían sido muy malos (por ejemplo, tiros erráticos, bolas que chocaban contra los árboles o que aterrizaban fuera del área de juego o en un lago), si hubo uno o dos tiros buenos, los *caddies* se enfocaban en ellos, como intentando convencer al golfista de que, después de todo, no jugaba tan mal. También observé que los *caddies* hacían bromas ante el mal desempeño de un golfista, lo que parecía ser una estrategia sutil para hacer que el golfista dejara de enfocarse en la decepción y la frustración y dirigiera su atención a una fuente externa de humor y relajación. Muchas veces se adelantaban a las necesidades de los golfistas, preguntando si alguien quería agua u otra cerveza, como acostumbra a hacer las anfitrionas mujeres. Por último, los *caddies* celebraban los tiros buenos y el desempeño sobresaliente de una manera que

sugería que el *caddie* y el jugador que lo había contratado tenían un vínculo que iba más allá de lo económico.

Esta parte del trabajo de un *caddie* evocaba de forma significativa el concepto de *trabajo emocional* propuesto por Arlie Russell Hochschild (1983). Hochschild acuñó el término para describir una serie de exhibiciones faciales y corporales que las azafatas y los trabajadores de tiendas minoristas emplean con el objetivo de expresar empatía con pasajeros y clientes. El trabajo emocional, que por lo general se asocia a profesiones femeninas, es un modo de transformar una transacción económica en una interacción o relación aparentemente amistosa. Al hacerlo, los trabajadores subordinan sus propias emociones, deseos y puntos de vista a los sentimientos y las expectativas de los clientes, lo que permite que estos ignoren que, para los trabajadores, proporcionar un servicio podría no ser algo que les produzca alegría, sino que lo hacen por las recompensas económicas que implica. Una versión modificada de la descripción del trabajo emocional que hace Hochschild podría servir para retratar con precisión el aspecto relacional del trabajo de los *caddies*:

Las sonrisas [así como las bromas y el entusiasmo] son parte de [su] trabajo, una parte que requiere que [él] coordine el ser y el sentimiento de forma tal que el trabajo parezca no involucrar esfuerzo alguno. Mostrar que el disfrute toma esfuerzo es hacer mal el trabajo (Hochschild, 1983, p. 8).

La socióloga Ashley Mears (2015) sostenía que, en Estados Unidos, el trabajo emocional es un componente central de la experiencia laboral de las personas que ofrecen servicios a individuos acaudalados. Las experiencias de los *caddies* en México reflejan tanto los hallazgos de Mears como la descripción que hace Hochschild del trabajo emocional. Por ejemplo, Tino, un *caddie* de unos treinta y cinco años cuyo apodo hacía referencia a sus buenas habilidades de juego (el término *tino* puede hacer referencia a la precisión con que se golpea la bola), describió su trabajo de la siguiente manera:

Mucha gente cree que el *caddie* solo carga la bolsa y eso es todo, pero no es verdad. El papel del *caddie* implica mucha responsabilidad, el 70 u 80 % de la razón por la que un jefe [golfista] juega bien depende de nosotros. Porque, como *caddies*, tenemos que ayudarlos, ayudarlos a mejorar, hacer que estén contentos. Cuanto mejor juegue un golfista, más contento se sentirá, y así será más probable que regrese pronto, ¿no? Tenemos que apoyarlo, estar ahí en los momentos malos.

A pesar de la evaluación que hacía Tino del papel de los *caddies*, el trabajo emocional ofrecido por estos trabajadores no siempre se recibía de buena manera. Por ejemplo, Bruno, un golfista de unos cuarenta y cinco años que había aprendido a jugar al golf porque su padre era aficionado al deporte, indicó que se sentía molesto cuando un *caddie* hacía sugerencias constantes para mejorar el *swing* o estilo de juego. Observó: “Hay *caddies* que sienten la necesidad de mencionar los defectos de mi técnica y mi juego. Hay días que ya no puedo soportarlo y les digo que se callen”. Carlos, un jugador de poco más de cincuenta años que es dueño de una consultora y miembro de un club de renombre, se quejó: “Algunos *caddies* se comportan como si supieran más de golf que los propios golfistas; tratan de darte instrucciones sobre la manera de jugar”. Emilio, el jugador que trabaja en medios de comunicación, hizo hincapié en que los golfistas no deberían desarrollar relaciones cercanas con los *caddies* porque, de hacerlo, “los *caddies* entran en confianza con los jugadores, lo que les hace creer que pueden hacerse amigos de los golfistas. No es así. Los *caddies* son empleados que solo deberían enfocarse en cargar la bolsa y nada más”. La considerable disparidad de clase entre los *caddies* y los golfistas hacía que fuera difícil para ambas partes comprender y coordinar los modales y el comportamiento que se esperaba de los trabajadores.

A pesar de la recomendación de Emilio de que los *caddies* deberían enfocarse únicamente en tareas menores, algunos golfistas señalaron con franqueza que tenían compañeros que dependían de los *caddies* porque sus habilidades golfísticas no eran buenas. Gerardo,

un ejecutivo de casi sesenta años que había aprendido a jugar al golf mientras realizaba estudios universitarios en Estados Unidos, describió su regreso a ese país muchos años después en compañía de otros golfistas y la experiencia de jugar en campos donde los *caddies* no estaban disponibles. Dijo:

Es increíble ver cómo algunos jugadores dependen tanto de los *caddies* [en México]. Sin los *caddies*, mucha de esta gente es incapaz de seguir la trayectoria de la bola [para ver dónde aterriza], no pueden calcular la distancia, no pueden encontrar la bola. Todo esto alenta [sic] el ritmo del juego; es molesto.

Escuché un comentario similar por parte de Bruno, quien, al hablar de un viejo y famoso campo en la zona turística costera de Acapulco donde no había *caddies*, señaló:⁴

Jugué ahí con amigos del club. No vas a creerme, pero algunos de ellos no pueden jugar sin tener un *caddie* al lado. Estos tipos [los golfistas] no están acostumbrados a seguir la bola; era yo el que les decía dónde había aterrizado. Uno de ellos me preguntó qué opinaba sobre la distancia [al *green*], ¿no podía calcularla por su cuenta!

Ruth, una golfista consumada de poco más de sesenta años, también mencionó que algunos de los hombres con los que ha jugado dependían de los *caddies*, observando que ella no necesita contar con la presencia de un *caddie* para determinar una estrategia o calcular la distancia al *green* (retomo a este punto en el próximo capítulo). La mayoría de los *caddies* tenían la capacidad de llevar a cabo el trabajo emocional necesario y todas las habilidades técnicas que se requerían para jugar al golf. Como se describió más arriba, la mayoría podía calcular la distancia al *green* y sabía cuándo y cómo utilizar los distintos palos. También conocían las reglas básicas del deporte (que son bastante detalladas). Además, un puñado de *caddies* eran

⁴ Según los golfistas participantes, este era el único campo de México que no tenía *caddies*.

jugadores extremadamente talentosos. Sin embargo, aunque estos trabajadores demostraban un conocimiento profundo del deporte, y en algunos casos también tenían habilidades de juego considerables, ningún golfista sugirió que un *caddie* pudiera ser considerado golfista. De hecho, muchos expresaron lo contrario. Los miembros de los clubes usaban una variedad de situaciones hipotéticas y metáforas para expresar lo absurdo que era considerar golfistas a los *caddies*. Los comentarios de los jugadores acerca de los campos de práctica y el papel que los *caddies* desempeñaban en esos lugares ponían de manifiesto su opinión de que estos trabajadores no podrían ser golfistas.

Los caddies y los driving ranges: albañiles disfrazados

Entre mediados de la primera década del siglo XXI y comienzos de la segunda, Lorena Ochoa, jugadora mexicana de golf profesional, se convirtió en una de las tres golfistas principales de la gira de la U. S. Ladies Professional Golf Association (LPGA), el torneo femenino profesional más importante del mundo. Gracias al éxito de Ochoa, la cobertura mediática del golf en México pasó de estar reducida a las revistas y los periódicos especializados, pensados para los sectores de mayores ingresos, a difundirse en periódicos populares y segmentos deportivos de televisión. En unos pocos años, el golf se convirtió en el deporte de moda en el país. Si bien el aumento de la popularidad del golf no llevó al desarrollo de campos públicos, provocó la proliferación de los *driving ranges* (termino que no suele traducirse), estos son campos de práctica relativamente baratos donde los aspirantes a golfistas pueden aprender y practicar su *swing*.⁵ Es difícil determinar el número exacto de *driving ranges* que están en funcionamiento

⁵ Varios golfistas participantes informaron que uno de los municipios más pudientes cerca de la Ciudad de México había considerado la construcción de un campo público a mediados de la primera década del siglo XXI. La idea se descartó rápidamente después de que movimientos sociales y políticos de izquierda descubrieran el plan y lo interpretaran como una estrategia para robar recursos públicos para un juego elitista; retomaré este caso en el capítulo 6.

dentro de la Ciudad de México porque muchos operan de manera informal, pero para comienzos de la primera década del siglo XXI había por lo menos ocho. Aunque este número podría parecer muy pequeño en relación con la población local, tan reciente como cinco años antes no había ni un solo *driving ranges* en la ciudad.

Visité cuatro *driving ranges*: dos en complejos deportivos, utilizados principalmente por jugadores de fútbol y baloncesto de todas las edades, uno más ubicado en el techo de una fábrica textil en el centro de la Ciudad de México (con una bonita vista de la zona) y el último en un barrio residencial en el norte de la ciudad. A los *driving ranges* de los complejos deportivos asistían individuos de clase media baja y algunos de clase trabajadora. Estos lugares parecían grandes jaulas de bateo de tres metros de alto, ocho de ancho y veinticuatro de largo, aproximadamente. En un extremo de la jaula había cuatro alfombras cuadradas verdes, cada una con un *tee* de golf de plástico flexible (un pequeño soporte que se utiliza para apoyar la bola durante el primer golpe en cada hoyo) insertado en una esquina. Los jugadores se paraban sobre las alfombras verdes para practicar cómo mover el palo y golpear bolas desde el *tee* (algo que no es tan sencillo como parece). En uno de estos *driving ranges*, un letrero con la frase “aprenda a jugar al golf aquí” invitaba a los curiosos jugadores de fútbol y baloncesto a probar el nuevo deporte de moda. En el otro, un letrero largo ubicado en la entrada del complejo rezaba: “Clases de golf disponibles aquí”. Ambos *driving ranges* cerraron al cabo de dos años, aunque oí que se habían abierto nuevos en otras partes de la ciudad.

Los otros dos *driving ranges* estaban instalados en edificios, donde por entre sesenta y ochenta pesos (entre tres y cinco dólares), los visitantes podían alquilar un palo de golf y una cubeta con cuarenta y cinco bolas. El costo por cubeta disminuía considerablemente con la compra de dos o más. El *driving range*, situado en la terraza de una fábrica textil de seis pisos, ofrecía una bonita vista de la zona y buscaba generar un ambiente elegante. El lugar estaba decorado con muchas plantas y múltiples pósteres de campos de golf. Contenía unos ocho *tees*. La red que delimitaba el espacio se encontraba

a una distancia cercana a los cuarenta metros de los *tees*, bastante más lejos que las de los otros dos sitios. Detrás de los *tees* había mesas donde los clientes podían descansar, charlar y comer algo. Un mesero vestido con pantalones negros, chaleco negro y camisa blanca ofrecía refrescos y un menú sencillo (por ejemplo, hamburguesas, hotdogs, papas fritas y tacos fritos) a los clientes que practicaban el *swing*. Se había elegido esa ubicación porque era de fácil acceso para los propietarios de las muchas fábricas cercanas. En las tres ocasiones en que visité este *driving range*, la mayoría de los clientes que practicaban su *swing* de golf tenían alrededor de cuarenta años, y varios eran de origen asiático y no parecían ser habitantes nativos, dado su limitado vocabulario en español.

El último *driving range* era distinto al que estaba en la terraza de la fábrica, más que nada debido a la decoración y disposición del espacio. Este *driving range* tenía muchas plantas, paredes verdes y un jardín interior, parecía haber sido diseñado con el objetivo de recrear con fidelidad la frondosa vegetación que caracteriza los campos de golf. Aquí, los aspirantes podían golpear la bola hacia el otro extremo del jardín, que se encontraba a un poco menos de cuarenta metros de distancia, donde una red impedía que la bola chocara contra la pared o volara hacia la calle. Una mesera, de falda negra y camisa blanca, ofrecía refrescos y una selección limitada de comida a los clientes. Visité este *driving range* cinco veces. Todas las veces que fui tanto al que se encontraba sobre la fábrica como a este, observé que una persona con vestimenta de golf (es decir, pantalones caqui, camiseta, chaleco, gorra y zapatos de golf, todos de reconocidas marcas relacionadas con el deporte) daba la bienvenida a los clientes y ofrecía sus servicios como instructor.

Después de charlar con los instructores, descubrí que los tres eran *caddies* en clubes de golf y que trabajaban como instructores en los *driving ranges* durante los días libres. Más de una vez, vi a gente tomando clases o acordando reuniones para empezar a practicar con estos *caddies*/instructores. En este contexto (de clase media/media baja), los elegantes atuendos de golf permitían que los *caddies*

reprodujeran corporalmente y con eficacia el gusto estético vinculado al elegante mundo del golf, incluyendo las sutiles inferencias raciales de esta apariencia, mediante la cual pasaban de ser *caddies* a convertirse en instructores legítimos –(más) blancos– de golf. No obstante, esta transfiguración solo funciona ante los ojos de la clase más baja y algunos miembros de la clase media, no frente a los grupos dominantes.

Durante una entrevista informal, el dueño de uno de estos *driving ranges* me explicó que, al ubicar su negocio en una zona residencial, buscaba atraer a golfistas que no podían visitar sus propios clubes durante la semana debido al tráfico, el estado del tiempo o exigencias laborales. Sin embargo, a medida que la entrevista fue avanzando, empezó a quejarse, con amargura, de que a pesar de haber intentado publicitar el negocio en múltiples ocasiones –comprando anuncios en revistas especializadas de golf y pasando varias horas los fines de semana fuera de la entrada de dos clubes cercanos para repartir folletos con cupones que ofrecían una cubeta de cuarenta y cinco bolas gratis y una hamburguesa a los clientes nuevos–, solo un puñado de golfistas había visitado el campo y ninguno se había convertido en un cliente regular. El hombre terminó la conversación con un cierto nivel de frustración, diciendo: “No entiendo por qué no vienen los golfistas, este es un bonito lugar para practicar. Al año siguiente, cuando regresé, el *driving range* tenía un propietario nuevo. Tanto este sitio como el que estaba en la terraza de la fábrica cerraron al cabo de cuatro años. A diferencia del propietario, que consideraba que su negocio era una buena opción para practicar golf, casi todos los miembros de los clubes con los que hablé sobre los *driving ranges* los consideraban lugares desdeñables o poco confiables.

Por ejemplo, Miguel, el encantador golfista de sesenta años que se desempeñaba como alto ejecutivo de una corporación tecnológica, bromeó acerca de los campos de práctica describiéndolos como *tiraderos*, una palabra que podría hacer referencia a tres cosas: un sitio de tiro, es decir, de tiro de bolas de golf; un lugar caótico, que carece de orden; y un basurero, un lugar donde se acumula la basura.

Miguel aludió a los tres significados. Primero, caracterizó los problemas técnicos a los que se enfrentan los golfistas si aprenden a jugar en estos lugares:

Lo que ya sucedió en Japón también podría suceder en México: hay gente que nunca sale del campo de práctica, que nunca fue a un campo. Estos *tiraderos* [*driving ranges*] se encuentran en edificios, en donde golpeas la bola aquí [señalando el piso a su lado] y el extremo del edificio está allá [señalando a unos metros de distancia]. No tienen idea de a dónde va la bola, pero la golpean obstinadamente. Da pena, pero no llegarán a ningún lado.

La parte inicial del comentario de Miguel hacía alusión a los dos primeros significados de la palabra (un lugar de tiro y un sitio desordenado). Los campos de práctica eran lugares donde los potenciales golfistas golpeaban bolas, pero el acto de golpear carece de orden y sentido: no sirve para mejorar las habilidades y no conduce a un buen desempeño en un campo privado. Después de ahondar en la importancia de conocer la distancia promedio a la que alguien puede golpear la bola, ya que determina el tipo de palo que se debería usar, Miguel pasó al tercer significado de la palabra (un sitio donde se acumula basura). Declaró:

Si vas a un tiradero a golpear bolas [de golf], para practicar, te encontrarás con personas como él [Miguel señaló a un *caddie* que pasaba caminando frente a nosotros]. Los instructores son albañiles disfrazados, [son] carniceros. Es cierto, están bien vestidos, no hay dudas de eso, pero no saben nada de golf.

Como postulé en el capítulo anterior, los trabajos de albañil y carnicero se asocian fuertemente con la clase trabajadora, así como con ideas acerca de las personas que constituyen ese grupo. El comentario de Miguel que igualaba a un *caddie* con un carnicero o un albañil disfrazado, que ocultaba su identidad utilizando la vestimenta de un golfista genuino, evoca tanto un conjunto de tropos negativos sobre las clases socioeconómicas más bajas como una narrativa

discretamente racializada. El desprecio por los albañiles que *se hacen pasar* por golfistas, al menos ante los ojos de las clases media y baja, seguía la misma lógica racializada del uso de la palabra *naco* (descrito en detalle en el capítulo 4).

Mercedes, una mujer de unos cincuenta y cinco años, también tenía una opinión negativa de los campos de práctica. Cuando le pregunté qué pensaba acerca de estos lugares, dijo:

Me alegra que estés investigando sobre estos temas, porque es muy lamentable. Hay una proliferación de los *driving ranges*, ¿pero con qué fin? ¿Quién enseña ahí? Si no eres miembro de un club, no tiene sentido ir a practicar. La gente [que aprende en los campos de práctica] no podrá jugar este deporte. La gente no aprende a jugar al golf [ahí]. Es lamentable.

Ruth, una mujer de casi sesenta años, empleó un tono menos prejuicioso al hablar sobre los campos de práctica. Dijo que podían ser sitios convenientes de práctica para los golfistas que estaban demasiado ocupados para ir hasta los clubes. Aun así, cuando le pregunté si había visitado alguno, respondió categóricamente: “No, no, no, sé que hay uno cerca del club, pero nunca he ido”. Los únicos golfistas que ofrecieron comentarios positivos acerca de los *driving ranges* fueron aquellos que, debido a su posición marginal en el mundo del golf, se habían beneficiado de visitar estos lugares. Agustín y Daniel encajaban con esta descripción. Ambos eran ejecutivos junior de poco más de treinta años que no tenían suficiente dinero para adquirir una membresía en algún club, pero que habían aprendido a jugar tomando clases en los *driving ranges* y hacían largos viajes para jugar en uno de los campos semipúblicos de las afueras de la ciudad. Daniel jugaba al menos ocho veces al año con algunos de sus principales clientes, que tenían sus propias membresías o podían utilizar una corporativa. Por su parte, Agustín no jugaba con clientes, pero sabía que el dueño de la consultora de medios en la que trabajaba era golfista. Si bien Agustín nunca había recibido una invitación para jugar al golf con el dueño, la forma instrumental en que hablaba del

golf indicaba que pensaba que podría suceder en un futuro. Tanto para Daniel como para Agustín, el golf era una *herramienta de trabajo* a la que solo podían acceder mediante los espacios baratos de los *driving ranges*.

La manera en que los miembros de los clubes –al menos los cuatro que se describen más arriba– hablaban sobre estos sitios, y en especial su poco interés en visitarlos, estaba vinculada inexorablemente a los elementos racializados y de clase que caracterizaban estos espacios accesibles. Los comentarios de los entrevistados acerca de la instrucción deficiente ofrecida en los *driving ranges* ilustra este punto. En México, la enseñanza del golf fue uno de los pocos canales de movilidad social y adquisición de estatus que los *caddies* tuvieron a disposición a lo largo de la historia. La idea de que los *caddies*/instructores no son más que carniceros y albañiles disfrazados evoca una narrativa común entre los individuos de clase media alta y alta que entrelaza percepciones materiales y raciales de las clases bajas. La idea de que a un *carnicero bien vestido* es inherentemente incapaz de entender el juego, recrear los movimientos y estrategias necesarias para jugar al golf y, por lo tanto, enseñar a jugar a otros, se asemeja a la narrativa desarrollada en el capítulo 4 según la cual los carpinteros, ebanistas y miembros del EZLN eran personas que no podían ni deberían tener acceso al espacio del golf. Además, la manera en que los *driving ranges* se consideraban sitios habitados por impostores presentaba paralelismos con mi experiencia el día que conocí a Pollo (Luis) y con el sueño del señor José. Los *driving ranges* eran espacios que se despreciaban debido a las identidades de clase y raza de las personas que los habitaban.

La distribución del espacio

Durante la primera etapa del trabajo de campo, desde la perspectiva de los golfistas mis interacciones con los *caddies* eran *normales*. Es decir, los *caddies* llegaban justo cuando nosotros (el grupo de

golfistas) estábamos por dar inicio al juego. Luego, se ocupaban de mi bolsa, limpiaban mis palos y los regresaban a la bolsa, ofrecían recomendaciones respecto de la selección de palos, hacían bromas, me ayudaban a encontrar la bola, me explicaban cómo mejorar el *swing*, celebraban mis tiros buenos, intentaban disipar mi frustración recordando historias graciosas y, por último, desaparecían rápidamente al final del juego, dejando que disfrutara del almuerzo con los demás golfistas. En cambio, la segunda etapa del trabajo de campo reveló un aspecto mucho menos visible de las experiencias de los *caddies*: el funcionamiento del espacio como una forma altamente efectiva de consolidar las jerarquías de clase y raza sin siquiera nombrarlas.

La caddies' house

Visité tres *caddies' houses*, dos en los clubes más prestigiosos y una en un club menos exclusivo. En los establecimientos más pudientes, estos sitios incluían vestidores con casilleros de metal barato, bancos y sillas de plástico; baños privados con duchas, mingitorios e inodoros; y una *cafetería*, una especie de cocina económica o comedor donde se vendía el desayuno, el almuerzo y refrigerios a precios accesibles. Estas *cafeterías* eran construcciones sencillas pero sólidas e incluían un cobertizo techado con mesas y sillas de plástico o metal baratas y una televisión (siempre prendida).

En el club menos exclusivo, la *caddies' house* era mucho más básica. Los *caddies* no tenían vestidores ni baños propios, sino que compartían estas instalaciones con otros trabajadores del club. De hecho, el espacio reservado para los *caddies* consistía en un solo conjunto de mesas de plástico y sillas dispuestas sobre un piso de cemento, bajo la sombra de una arboleda y cubiertas por un toldo de plástico de aproximadamente tres por tres metros. No había televisor, pero se podía escuchar música popular en un viejo radio apoyada en una silla de plástico. Estos *caddies* no tenían *cafetería*: debían llevar su propia comida o esperar a que los vendedores ambulantes pasaran por

la zona. Las tres *caddies' houses* se ubicaban junto a la calle exterior, lo que daba la sensación de que las dos áreas (la *caddies' house* y la calle) eran extensiones una de la otra. Entrevisté a Tom, un *caddie* de poco más de veinte años que aún no tenía apodo, al lado de la puerta de la *caddies' house*, a pedido suyo. Tom accedió a realizar la entrevista, pero explicó: “Tenemos que quedarnos cerca de la entrada, porque estoy esperando a alguien que viene a buscarme y necesito ver cuándo llegue”. La puerta permaneció a medio abrir durante toda la conversación (unos veinte minutos), lo que permitía que Tom viera la calle (y que la atmósfera callejera se infiltrara hacia adentro cuando un vendedor de tacos se detuvo en el lugar).

Estas tres *caddies' houses* estaban recluidas e instaladas lejos de sus respectivos clubes. En los más exclusivos, la separación se mantenía a través de cercas, arbustos tupidos y otras barreras arquitectónicas que impedían casi por completo que los miembros vieran la *caddies' house*. En el tercer club, el espacio de los *caddies* quedaba oculto por los árboles y los montículos que lo rodeaba. En todo el tiempo que pasé en estos espacios, vi pasar por el área a un solo miembro del club: una mujer que atravesó la *caddies' house* caminando apresuradamente para acortar el camino desde su hogar –en el barrio residencial circundante– hacia la casa club. Mientras caminaba por el lugar, ignoró a todos los que estaban ahí, dando la sensación de que quería abandonar el espacio lo más pronto posible. Es interesante que, durante la primera etapa del trabajo de campo, vi a un puñado de *caddies* pasar caminando rápido por las casas club. Como la golfista que había tomado el atajo, parecía que querían salir del lugar cuanto antes. Aparte de estas excepciones, los *caddies* nunca entraban a las casas club ni los miembros a las *caddies' houses*.

En los clubes de golf, un trabajador conocido como *starter* se encarga de controlar el ritmo del juego en el campo. El *starter* indica a los golfistas que están esperando cuándo pueden comenzar a jugar y también supervisa el movimiento espacial de los *caddies* hacia el campo de golf. En los clubes que visité, el *starter* usaba un *walkie-talkie*, que colgaba de la cerca o estaba apoyado en una mesa, para

pedir a los *caddies* que se acercaran al área de preparación, que por lo general se encontraba en las inmediaciones de la *caddies' house*. Los *caddies* eran convocados al campo siguiendo un sistema de rotación que asignaba un número a cada uno (en promedio, en cada uno de estos tres clubes había sesenta *caddies*). Sin embargo, la secuencia se rompía si un golfista pedía a un *caddie* en particular o si alguno no estaba presente cuando llegaba su número. Los *caddies* consideraban que tener una relación cercana con un golfista específico ya no era tan habitual como en épocas pasadas y que hoy en día los golfistas tienden a relacionarse de manera menos personal, lo que implica un nivel mayor de incertidumbre para los *caddies*. Por ejemplo, mientras que los fines de semana el campo casi siempre estaba lleno, el número de golfistas que jugaba el resto de la semana variaba de forma considerable. Los *caddies* podían elegir si querían estar en la *caddies' house* en un día en particular. Norteño, un *caddie* de casi cincuenta años cuyo apodo hacía referencia a su procedencia del norte de México, describió el sistema:

Hoy [martes] trabajé a las 6:30 de la mañana, pero mañana no voy a venir porque en general no llaman mi número dos días consecutivos en el comienzo de la semana. Estaré aquí el jueves y quizás el viernes, quién sabe, tal vez no trabaje hasta el fin de semana. Tenemos que perseguir nuestros turnos.

Swing, un *caddie* de unos treinta y cinco años que recibió ese apodo en broma por su manera de jugar, repitió este punto: “Es habitual pasar uno o dos días aquí [en la *caddies' house*] esperando tu turno [pero que no te llamen]. [El] trabajo es irregular, pero tenemos que quedarnos aquí, cuidándolo”. Algunos *caddies*, como Pollo, permanecían en la *caddies' house* incluso cuando sabían que no iban a convocarlos para trabajar, porque les gustaba pasar tiempo con sus amigos. Otros calculaban las probabilidades de que saliera su turno y solo se quedaban si pensaban que iban a llamarlos. Sin embargo, en general, a los *caddies* no les quedaba otra opción que pasar largas horas, o incluso días, esperando en la *caddies' house*, dado que perder el turno

significa perder sus ingresos por alrededor de una semana. Bird, un *caddie* de casi treinta años cuyo apodo era una burla a su rostro parecido al de un pájaro, describió la situación de la siguiente manera:

Si no estoy presente cuando dicen mi número, pierdo el turno y tengo que esperar hasta que la lista vuelva a empezar y digan mi número. Algunas semanas, aunque espere aquí todo el día, no vienen suficientes golfistas [por lo que no me llaman]. Los días de lluvia son malos; la gente no viene. Hay semanas malas, pero los fines de semana siempre hay trabajo, lo que ayuda a llevar dinero a casa. Tenemos que estar aquí pase lo que pase, aquí, aquí.

La mayoría de los *caddies* coincidían en que el período de espera era una parte aburrida pero necesaria del trabajo. Durante el tiempo que pasé en la *caddies' house*, los vi jugar a las cartas y al dominó, mirar la televisión, jugar con sus teléfonos celulares y charlar con otros *caddies*. Las entrevistas individuales que realicé con los *caddies* en estos espacios también se convirtieron en momentos de diversión y entretenimiento colectivos. Algunos escuchaban lo que me contaban sus colegas y hacían bromas en voz alta sobre sus comentarios; si estábamos tan lejos que los otros *caddies* no podían oír nuestra conversación, gritaban comentarios que ponían en duda la validez de lo que su colega me estaba diciendo, su preferencia sexual o virilidad. Estos comentarios siempre recibían las alborotadas risas de la comunidad como respuesta.

El acto de esperar parecía una condición natural de un trabajo dominado por factores externos. Aun así, como sostiene Javier Auyero (2012), la espera no es una situación natural. Esperar es una de las formas en que las relaciones de dominación (basadas en la falta de seguridad económica de las personas pobres) se reproducen a diario. Como observó Bird, el *caddie* tiene que esperar de manera paciente en la *caddies' house* o arriesgarse a perder su salario, un riesgo que literalmente no pueden costear. Swing señaló que el acto de esperar es la forma en que los *caddies* cuidan su trabajo: ser *caddie* significa esperar hasta que te llamen. Como concluye Auyero: “Para decirlo

de manera directa, la dominación política cotidiana es lo que sucede cuando, al parecer, no sucede nada, cuando la gente ‘solo espera’” (Auyero, 2012, p. 19).⁶

Los largos períodos de tiempo que los *caddies* pasaban esperando eran invisibles para los miembros de los clubes debido a la reclusión espacial de la *caddies’ house*. El trabajo que implica para los *caddies* el llegar a horario y no hacer nada más que esperar no es presenciado por los golfistas. Dado que sus colegas son los únicos testigos de la espera, la paciencia y el compromiso que los *caddies* dedican al trabajo nunca se traduce en comentarios positivos sobre la ética de trabajo, la responsabilidad y la dedicación. Paradójicamente, aunque los *caddies* pasaban más tiempo en el club que cualquier otra persona involucrada con el golf, los golfistas los consideraban impostores que no tenían conocimientos suficientes sobre el deporte. Las opiniones negativas adquirirían fuerza entre los miembros de los clubes porque los golfistas tampoco observan en ningún momento las habilidades de juego, uno de los bienes más valiosos dentro de los clubes, de estos trabajadores.

Las habilidades de los caddies

La mayoría de los golfistas creen que el campo de golf es un sitio donde se puede evaluar con gran precisión el carácter, la rectitud, la perseverancia, el pensamiento estratégico, la paciencia y la fuerza de otras personas.⁷ Según los jugadores que entrevisté, esta posibilidad de realizar evaluaciones objetivas es la razón por la que el golf es tan importante para los asuntos de negocios. Los golfistas ofrecieron numerosos ejemplos concretos que ponían de relieve esta idea. Escuché múltiples historias, en contextos apenas diferentes, en las que las acciones dentro del campo de golf servían para predecir el

⁶ Vale la pena notar que una fórmula que el personal reclutado utilizaba de manera habitual para describir la vida en el ejército de Estados Unidos, el estar sometido constantemente a las órdenes de los superiores, es “Apúrate y espera”.

⁷ Cock (2008) descubrió la misma narrativa entre los golfistas de Sudáfrica.

comportamiento en el ámbito de los negocios: un jugador demostraba resiliencia durante momentos malos en el campo y luego replicaba esa misma actitud en sus actividades laborales, o un golfista mostraba un gran nivel de pensamiento estratégico en el campo y, más tarde, revelaba tener la misma capacidad de análisis en su vida profesional. Además, escuché distintas anécdotas sobre golfistas que decidían no hacer negocios con compañeros de juego que hacían trampa en el campo porque suponían que esos jugadores harían lo mismo en el trabajo.⁸ Los *caddies*, en cambio, tenían muy pocas oportunidades para demostrar sus atributos positivos en el campo.

Como se mencionó antes, la mayoría de los clubes cerraban los lunes. Esos días, los *caddies* eran los únicos que tenían acceso al campo y podían jugar tantas rondas como quisieran. Cuando les pregunté acerca de sus habilidades de juego, no solo describieron las suyas, sino que ofrecieron varias anécdotas que ilustraban las de otros *caddies*, de la misma manera que los miembros de los clubes comentaban las destrezas de sus compañeros golfistas. Algunos *caddies* eran bastante talentosos, a otros les encantaba apostar, otros eran divertidos compañeros de juego, algunos hacían trampa en el campo y otros nunca aparecían los lunes porque no les gustaba el deporte, sino que trabajaban solo por el dinero (en una entrevista, el dueño de una consultora, que primero se presentó como golfista, también admitió que no le gustaba tanto jugar al golf, insinuando que solo lo hacía por cuestiones de negocios). Los miembros de los clubes no estaban muy al tanto de las características personales de los *caddies*, porque la división espacial y temporal del campo –que los lunes estaba cerrado para los miembros, pero abierto para los *caddies*– hacía que las habilidades de estos trabajadores fueran casi invisibles para los golfistas.

⁸ Esta percepción de que el comportamiento en el golf se asocia con la conducta en el ámbito empresarial también tiene una gran aceptación en Estados Unidos. Ver, por ejemplo, Alchian (1977), Adrisani (2002) y Norman (2006).

Algunos jugadores observaron que la histórica tradición de cerrar los clubes los lunes estaba cambiando. En algunos clubes, por ejemplo, los miembros más nuevos habían criticado esta regla en repetidas ocasiones, con el argumento de que la membresía y las cuotas anuales de mantenimiento eran demasiado caras para restringir el tiempo de juego. La presión por parte de los miembros había llevado a algunos clubes a abrir los siete días de la semana. Otros clubes sacaban provecho de la práctica extremadamente rentable de alquilar sus instalaciones para torneos corporativos privados que se llevaban a cabo los lunes. Los propietarios de dos consultoras señalaron que los eventos privados que organizaban para empresas tenían lugar esos días. Los cambios significaban que los *caddies* tenían más oportunidades laborales, pero menos posibilidades de jugar al golf.

La mayoría de los *caddies* que se convirtieron en instructores de golf llegaron a la profesión cuando eran muy jóvenes (en los primeros años de la adolescencia y, en general, porque tenían algún pariente que ya era *caddie*) y aprovechaban su acceso al campo los lunes para mejorar sus habilidades. El hecho de observar a los jugadores en el campo, combinado con el trabajo realizado para imitar sus movimientos los lunes, posibilitó que algunos *caddies* se volvieran jugadores muy buenos. Dumbo, un *caddie* de poco más de cuarenta años cuyo apodo era una burla por el gran tamaño de sus orejas, me dijo que aprendió a jugar al golf observando a los golfistas y jugando en el campo todos los lunes cuando era más joven. Añadió:

Antes, la Federación [de Golf] traía instructores estadounidenses que daban talleres con bastante frecuencia. A nosotros [los *caddies*] no nos invitaban, pero los miembros de los clubes no decían nada si nos colábamos. Si era aquí en el club, yo asistía. Pero hace mucho que no veo que esto suceda. No sé por qué dejaron de traer instructores de Estados Unidos.

La posibilidad de que los *caddies* se volvieran instructores se vio obstaculizada por la creciente comercialización y profesionalización de la enseñanza del golf. Según algunos de los entrevistados, ya había

dos academias estadounidenses de golf en la Ciudad de México. Llamé a una de estas academias para averiguar acerca de los servicios que ofrecían y el empleado que respondió me explicó que tenían un programa de entrenamiento de varios niveles a cargo de instructores certificados. Cuando comenté que no era miembro de ningún club, me dijo que no era necesario. La academia contaba con equipos de alta tecnología, que incluían cámaras y simuladores, para ayudar a los clientes a mejorar el *swing* dentro de sus instalaciones. Por un arancel adicional, el instructor jugaría una ronda de golf conmigo en uno de los clubes semipúblicos en las afueras de la ciudad.

La tecnología descrita por el representante de la academia de golf era similar a lo que había observado en una visita previa a las oficinas de una consultora. Robin, el hombre de sesenta años que era dueño de la empresa, me había presentado el equipo de alta tecnología que utilizaba la consultora, incluyendo una especie de jaula de bateo en la que tres cámaras filmaban el *swing* del cliente para que el instructor pudiera recomendarle una mejor postura. Cuando le pregunté quiénes eran las personas que se encargaban de la instrucción, Robin respondió:

En México no hay instructores profesionales buenos. Si en verdad quieres aprender [habilidades de] golf de calidad, tienes que ir a Estados Unidos. En los talleres que organizo [en eventos empresariales], traigo instructores americanos, porque a nadie le importan los tipos de México.

En México, el término *americano* por lo general se interpreta como sinónimo de estadounidense blanco. Luego, le pregunté a Robin si podía explayarse sobre los *tipos de México* que no proporcionaban instrucción de buena calidad, a lo que respondió:

Mira, los jugadores profesionales, los instructores y los *caddies* son parte de la misma historia. Un buen *caddie* se convierte en instructor en un club, pasa algo de tiempo enseñando y, luego, empieza a jugar en algunos torneitos [torneos pequeños] porque es bueno, tiene

talento. Pero ellos [los *caddies* devenidos en golfistas] no tienen ni la preparación, ni la pedagogía, ni la fuerza psicológica para ir a jugar contra figuras de renombre en Estados Unidos. No tienen la nutrición adecuada; mira las cosas que comen, están jodidos. ¿Cómo podrían enseñar a jugar al golf?

Los comentarios de Robin se basaban en discursos que la gente de clase media alta y alta emplea con frecuencia al hablar de las clases más bajas. En este caso, aunque los *caddies* tienen talento –supuestamente una condición natural (biológica) que no requiere determinación ni disciplina–, sus orígenes culturales siempre harán que les resulte difícil triunfar. La descripción que hizo Robin de los *caddies* tiene puntos en común con la manera en que se perciben los afroamericanos en Estados Unidos, a quienes a veces se considera deportistas talentosos naturalmente (es decir, biológicamente), pero que casi nunca se asocian con las cualidades requeridas para ser un atleta extraordinario, como la ética de trabajo, el autocontrol, la voluntad, la disciplina y la perseverancia (Leonard y Richard, 2010; Thangaraj, 2012, 2015). Notablemente, el comentario de Robin acerca de la alimentación de los *caddies* insinuaba que no se podía considerar instructores de golf legítimos a estos trabajadores por algún *tipo* de diferencia anatómica interna causada por una dieta deficiente. La observación sugería que la comida creaba diferencias insuperables en los cuerpos de los golfistas y de los *caddies*, como si cada grupo perteneciera a categorías biológicas –racializadas– distintas.

Pregunté a la mayoría de los entrevistados por qué, a pesar de la abundancia de *caddies* en México, solo un puñado de ellos se habían vuelto profesionales y ninguno había triunfado en las ligas más prestigiosas del mundo. No me interesaba tanto oír las opiniones de la gente acerca del golf profesional como conocer lo que pensaban sobre los trabajadores de clase baja. Como mencioné arriba, los *caddies* en general mencionaban la falta de apoyo económico para explicar la situación. Por ejemplo, Sope, un *caddie* de alrededor de cuarenta y cinco años cuyo apodo hacía referencia a un plato popular preparado

con maíz y frijoles, habló de su amigo Mateo, que había competido por un año de manera relativamente exitosa en la liga profesional de México, pero que luego había decidido abandonar porque, a pesar de sus logros, tenía un ingreso menos fluctuante como *caddie* e instructor que como jugador profesional. Fue interesante que dos golfistas distintos mencionaran específicamente a Mateo, usándolo como ejemplo de la falta inherente de ambición de los *caddies*, pero que ninguno abordara el aspecto financiero de la decisión de Mateo.⁹ Sin señalar el elemento económico, la elección de abandonar una carrera profesional para volver a ser instructor/*caddie* coincidía perfectamente con las nociones que vinculan ciertas características imperfectas, inmorales e ineficientes a los trabajadores de clase baja casi de forma natural (es decir, racializada).

No todos los golfistas atribuían el éxito limitado de los *caddies* a una falta de ambición. Algunos reconocían que había *caddies* que gozaban de gran talento y motivación y culpaban por obstaculizar el desempeño de estos deportistas a sus orígenes de clase trabajadora. Arturo, el golfista de unos sesenta y cinco años que era dueño de una consultora, habló con franqueza acerca de esto: “Los torneos para *caddies* son increíbles; de hecho, es impresionante el nivel de habilidades que se puede ver ahí, pero estos [eventos] no se valoran porque los *caddies* tienen un nivel [socioeconómico] muy bajo”. Los golfistas parecían concebir la distinción entre ellos y los *caddies* casi como una cuestión de diferencias *inherentes*. Por ejemplo, el periodista que se había quejado de la falta de interés de las corporaciones por patrocinar a los *caddies* en el comienzo de sus carreras como golfistas profesionales volvió a caer en este mismo tipo de distinción racializada intrínseca (y basada en la clase) entre golfistas y *caddies* al comparar a dos jugadores profesionales: Lorena Ochoa y Esteban Toledo. Ochoa alcanzó la cima del éxito en la LPGA en la primera década del siglo XXI y Toledo, que había comenzado como *caddie*, disfrutó de

⁹ Para un relato similar sobre los jugadores negros de baloncesto en los primeros años de la National Basketball Association (NBA), ver Maharaj (1997).

una carrera relativamente exitosa en una liga profesional de menor nivel en Estados Unidos durante los años noventa. El periodista explicó la disparidad entre los dos de la siguiente manera:

Las diferencias entre Esteban y Lorena son enormes. Esteban es bastante grosero, [tiene] malos modales, era *caddie* y, antes de eso, boxeador. Esteban sigue siendo un *caddie*. No tiene carisma ni atractivo; cuando lo ves beber agua o agarrar una botella de agua, no sientes una conexión con él, no, nooo. En cambio, cuando ves a Lorena [haciendo lo mismo], es tierna, es bonita. Ella tiene carisma [y] él no; eso la ayudó a abrir puertas.

En el contexto local, Esteban tiene un tono de piel más oscuro que Lorena. No obstante, la distinción entre Esteban y Lorena no se basa solo en su color de piel (como se detalla en el capítulo 4, el modelo racial mexicano no se enfoca de manera exclusiva en la piel). Más bien, el atractivo percibido de Lorena emana tanto de sus modales, actitudes y sentido de la moda como de su esquema epidérmico; lo que la ubica en una posición (más) blanca son dinámicas racializadas y de clase a la vez. No es casualidad que Lorena haya asegurado el contrato de patrocinio más importante jamás firmado por un deportista mexicano profesional (Lezcano, 2005). Por su parte, Esteban solo consiguió acuerdos de patrocinio relativamente pequeños. Cabe destacar que la mayoría de los golfistas entrevistados que mencionaron a Esteban durante la conversación hicieron hincapié en el hecho de que alguna vez había sido *caddie*, y al menos dos se refirieron a él como *caddie* y no como golfista.

La racialización directa de los trabajadores de clase baja se verbalizó en un solo caso, cuando un jugador de golf hizo comentarios confidencialmente. En una entrevista, un periodista especializado en el deporte sugirió que contactara a Juan: “Es una buena persona para hablar; sé que juega en varios clubes de la ciudad por trabajo”. Juan, de casi cuarenta años, trabajaba en una consultora estadounidense y, como parte de su trabajo, a menudo jugaba al golf con clientes en sus propios clubes. El periodista conocía su situación porque,

tiempo atrás, había escrito un artículo sobre Juan para una revista de golf. Entrevisté a Juan en un café ubicado en un barrio de clase alta al norte de la ciudad. Durante la entrevista, le pregunté por qué, dado el gran número de *caddies* que había en México, solo unos pocos habían intentado convertirse en jugadores profesionales. Mientras la grabadora registraba nuestra conversación, Juan sostuvo que los *caddies* carecían de ambición y que el apoyo de los clubes era limitado, un argumento bastante neutral que había escuchado varias veces durante mi trabajo de campo. Después de hacerle todas las preguntas que tenía planeadas, detuve la grabadora, pero seguí hablando con Juan, a sabiendas de que algunos entrevistados se sentían más cómodos hablando de manera confidencial (desarrollo esta cuestión en el Apéndice). Al cabo de unos diez minutos, Juan volteó a sus espaldas para ver quién estaba sentado cerca de nosotros, bajó la voz y dijo:

Antes me preguntaste por qué los clubes y la Federación no apoyaban a los *caddies* [en su paso al profesionalismo]. *Off the record*, te diré lo que pienso. Creo que la mayoría de los golfistas no apoyan a los *caddies*, aunque algunos sean jugadores muy buenos, porque los *caddies* parecen empleados domésticos. Los *caddies* les recuerdan a los golfistas a sus criadas y choferes.

Juan fue el único golfista que expresó abiertamente un argumento racializado asociada a rasgos fenotípicos, incluyendo el color de piel en la cual la clase social (el oficio, servidumbre) y la apariencia física (semejanza entre choferes, servidumbre y *caddies*) se entrecruzaban para entender la marginalización de los *caddies*. Ningún otro jugador reconoció (por lo menos al hablar conmigo) que las dinámicas raciales limitaran las oportunidades económicas de los *caddies*. El hecho de que Juan hubiera realizado sus estudios universitarios en Estados Unidos y hubiera vivido ahí varios años antes de regresar a México podría haberlo hecho dudar de la idea ampliamente difundida de que las categorías raciales no existen en este país.

Aunque, por lo general, no se consideraba que la posición de clase baja de los *caddies* tuviera una base racial, el tropo que la gente de

clase alta y media alta empleaba habitualmente para incluir en el mismo saco a la pobreza y a los trabajadores de piel oscura indica la presencia de fuertes precepciones racializadas en esta sociedad. Parafraseando el análisis que hizo Lancaster (1991) de la sociedad nicaragüense, en el México contemporáneo, la morenidad y la pobreza se consideran bienes abundantes que se concentran entre las clases más bajas, mientras que la blanquitud y la riqueza se conciben como mercancías limitadas y condensadas en espacios de élite. En efecto, la segregación espacial dentro los clubes de golf permitía a los golfistas ignorar con facilidad la “desagradable realidad” de los *caddies*, cuya condición desfavorecida, y por extensión, la condición privilegiada de los golfistas, se basaban tanto en un racismo opacado como en la exclusión por motivos de clase.

Conclusión

En este capítulo, desarrollo dos ideas interconectadas. En primer lugar, utilizo el caso de los *caddies* para ahondar en el argumento de que, en México, las dinámicas de clase y raza no pueden separarse. El estatus inferior que se asigna a los *caddies* dentro de los clubes de golf se basa tanto en sus orígenes de clase trabajadora como en la visión racializada que los miembros acaudalados de los clubes tienen de estos trabajadores. Las imágenes y los ejemplos que empleaban los golfistas para describir a los *caddies* les permitían comunicar prejuicios tanto raciales como de clase, siguiendo la misma lógica que guía las bromas, los refranes y los insultos populares. Si bien, dentro de México, las barreras de clase y raza son maleables, los argumentos de los golfistas acerca del carácter rebelde y moralmente dudoso de los *caddies* consolidan los límites que sitúan a los *caddies* como forasteros en el mundo del golf. Desde la perspectiva de la mayoría de los miembros, los *caddies* nunca podrían convertirse en golfistas porque, por su propia *naturaleza* (“biológica”), no lo son.

Gran parte de los golfistas achacaban la marginalidad de los *caddies* a los defectos morales de estos trabajadores, como su deseo incontenible de apostar o consumir alcohol, o a la falta de afinidad generada por su posición de clase. Por ejemplo, un periodista afirmó que nadie *se conectaba* con Esteban Toledo, un jugador que había sido *caddie*, pero que la mayoría de la gente sentía un vínculo natural con Lorena Ochoa, integrante de la clase media alta. Sin embargo, estos comentarios, basados superficialmente en la clase, contenían percepciones racializadas. El argumento de que ni el concepto de raza ni sus manifestaciones existen en México solo es creíble si se pasa por alto las diferencias en los esquemas epidérmicos de *caddies* (clase trabajadora) y golfistas (clases media alta y alta). Cuando se examinan en conjunto las dinámicas económicas y racializadas que afectan a los trabajadores de clase baja, el desprecio por los *caddies* y los espacios que habitan adquieren un significado racial más explícito.

En segundo lugar, sostengo que los espacios y las dinámicas espaciales son un aspecto central de la comunicación de distinciones racializadas. México es un país en el que la raza y las desigualdades raciales se consideran elementos que tienen poca influencia en las relaciones sociales. La raza se concibe principalmente como un concepto foráneo y, por lo tanto, el racismo ocupa un lugar minúsculo en la sociedad actual. A pesar de esta suposición muy difundida, las nociones raciales y las dinámicas racistas se articulan de manera constante en la vida diaria, aunque casi nunca de forma clara y abierta. La mayor parte del tiempo la gente oculta los argumentos racializados detrás de observaciones clasistas. En este contexto, el espacio ofrece un conducto ideal para segregar eficazmente a las personas, al justificar la separación sobre la base de la otredad *natural* de los trabajadores de clases más bajas.

Retomando el argumento de Lund incluido al comienzo de este capítulo, las dinámicas raciales solo se vuelven comprensibles cuando se las analiza en términos espaciales: “La raza es siempre, de forma más o menos explícita, la racialización del espacio, la naturalización de la segregación” (Lund, 2012, p. 75). Las dinámicas espaciales que operan a lo largo de límites racializados –la reclusión de

la *caddies' house* – permite a los golfistas reemplazar abiertamente los argumentos racializados con comentarios sobre la deficiencia natural (casi “biológica”) de la gente de clase baja. Por consiguiente, la distinción entre un verdadero golfista y un carnicero disfrazado tiene que ver con el espacio que habita cada uno.

De forma circular, la exclusión espacial de los *caddies* refuerza una narrativa que naturaliza la racialización de las dinámicas de clase, lo que al mismo tiempo transforma la distribución espacial de los clubes en una forma lógica y sensata de separar a las personas. Regresando a los argumentos sobre el colonialismo presentados en los capítulos 1 y 3, la organización interna del espacio en estos clubes tiene una fuerte identificación con las justificaciones que utilizaban los colonizadores blancos para distanciarse de los incivilizados, revoltosos e irrespetuosos lugareños no blancos. En ambos casos, la segregación espacial de esos lugareños y de los *caddies*, basada en presuntas deficiencias morales inherentes, daba lugar a explicaciones convincentes de la explotación legítima de estos grupos. Esta es la razón por la que los miembros de los clubes aseguran que ayudar a los *caddies* es en vano, ya que, como observó un golfista, “tarde o temprano comenzarán a beber alcohol y ahí se termina todo. Intenté ayudarlos, pero es imposible”. En este escenario, la posición subordinada de los *caddies* no es producto de relaciones sociales desiguales, sino el resultado del orden natural del mundo.

Aun así, las dinámicas racializadas y de clase no son los únicos elementos que moldean el espacio privilegiado del golf. Como se resaltó en capítulos anteriores, los clubes de golf son sitios regulados por una forma de masculinidad hegemónica. A diferencia del sexismo habitual que puede encontrarse en la mayoría de los deportes, la desigualdad de género presente en estos sitios exclusivos opera junto a las prácticas racializadas y relacionadas con la clase. La confluencia del privilegio racializado y de clase, por un lado, y la marginalización basada en el género, por otro, sitúa a las mujeres en la posición paradójica de ser personas dominantes y dominadas, una cuestión que se explora en el próximo capítulo.

El género en el campo de golf

Soy golfista y la gente a menudo me pregunta “¿Desde cuándo?” o “¿Hace cuánto tiempo?”. No puedo responder con exactitud, y por lo general mi respuesta es: “Desde que mi tía me llevaba temprano en las mañanas de verano cuando era niña”. ¿Siete años? Tal vez nueve o diez, no estoy segura. Pero sí recuerdo que mis zapatillas Red Ball Jets estaban empapadas con el rocío de la mañana. A mi tía le encantaba jugar y a mí también. La etiqueta, solía recordarme, era lo que de verdad importaba. No me imaginaba en aquel entonces hasta qué punto esa etiqueta, sobre todo en lo que se refiere a ser una dama, hablaría de mi lugar en el mundo en general.

–Jane Stangl (2017)

Introducción

Conocí a Miguel de una forma peculiar. Tres golfistas distintos de tres clubes diferentes sugirieron que lo contactara. Uno de ellos exclamó: “Deberías hablar con él, sabe mucho sobre el golf”, y los otros dos me dieron sus datos de contacto. Llamé a Miguel y, después de describir mi proyecto, le pedí una entrevista. Fue ahí que planteó la

pregunta que los jugadores hacían inevitablemente al conocerme: “¿Juegas al golf?”. Cuando respondí de manera afirmativa, me invitó a charlar en su club. Nos encontramos temprano una tarde en la mitad de la semana. Nos saludamos con un apretón de manos en la recepción y, luego, me invitó a acompañarlo al *snack bar*, un elegante quiosco ubicado en la intersección de dos hoyos en el medio del campo (a diferencia del bar principal, que se situaba al final del campo). El ambiente del *snack bar* era agradable: la arquitectura minimalista, que incluía paredes de vidrio panorámicas, permitía tener una vista maravillosa del campo desde cualquiera de las más o menos diez mesas que había en el lugar.

Miguel era un jugador encantador y amigable de poco más de setenta años. Su profundo conocimiento del deporte, junto con su gentil personalidad y buenas habilidades de juego, ayudaron a convertirlo en una figura popular en la comunidad. Antes de que empezara a hacerle las preguntas que había preparado para la entrevista, le pregunté a Miguel si podía ponerme en contacto con golfistas mujeres que ocuparan puestos de alto nivel en el ámbito corporativo y de los negocios, para que mi muestra incluyera grupos de participantes mujeres y hombres en posiciones socioeconómicas y laborales similares. En aquel momento, me preocupaba lo sesgada que era la muestra en favor de los participantes hombres, situación que solo ofrecería una perspectiva masculina de la sociedad. Miguel respondió: “Una mujer de negocios o en puesto corporativo que juegue al golf es una rareza. No conozco ninguna, pero lo pensaré y te avisaré más adelante”.

Mientras hablábamos, unos doce golfistas hombres pasaron frente a nosotros en el campo. Miguel habló de las habilidades de juego de la mayoría de estos golfistas, deteniéndose en los golpes buenos y los malos. Hacia el final de la entrevista, una bola voló alto y aterrizó en el *green* cerca del hoyo (un tiro que requiere muy buenas habilidades técnicas). La densidad de los árboles no nos dejaba ver quién había golpeado la bola, porque el jugador se encontraba lejos del *green*. Miguel exclamó: “Esperemos a ver quién viene. Fue un gran tiro”.

Un minuto después, un hombre y una mujer atravesaron el campo, seguidos de dos *caddies* que llevaban sus bolsas de golf. La mujer se dirigió hacia la bola que nos había llamado la atención, mientras que el hombre procedió a golpear la bola que había aterrizado más lejos del *green*. Miguel señaló a la mujer que estaba en el campo y dijo: “Claudia es ejecutiva”. Una vez que la pareja terminó de jugar el hoyo, Miguel invitó a Claudia y a Raúl, su compañero de juego (y marido), a acercarse y charlar con nosotros. Se sentaron en nuestra mesa durante unos veintitrés minutos mientras los *caddies* esperaban junto al *green*, a poco más de treinta metros de distancia.

Hacia el final de nuestra conversación con Claudia –y con un grado notable de escepticismo–, Miguel empezó a preguntarle si el género es un factor que provoca un trato injusto hacia las mujeres en el golf. Después de ofrecer algunos ejemplos de discriminación, Claudia concluyó: “[En el golf] se discrimina a la mujer por el hecho de ser mujer; no hay ninguna otra razón”. Miguel reformuló la pregunta, evidentemente esperando obtener una explicación más complicada: “Pero, se... ¿se discrimina a las mujeres solo porque son mujeres?”. Claudia no tardó en responder: “Sí, es verdad”. Miguel, sin abandonar su escepticismo, volvió a preguntar: “¿En el golf?”, a lo que Claudia contestó de inmediato: “En el golf, en el trabajo, en todos lados”. Brindó tres ejemplos más de experiencias discriminatorias y, luego, se disculpó por no poder continuar hablando con nosotros: “No quiero seguir haciendo esperar a Raúl [que había permanecido en silencio durante la mayor parte de la conversación]”. Claudia y su marido regresaron al campo y desaparecieron detrás de una línea de árboles que separaba los hoyos nueve y diez, seguidos por los dos *caddies*.

La combinación del extenso conocimiento del golf que exhibía Miguel y su total ignorancia de la discriminación que sufrían las golfistas mujeres podría parecer paradójica, pero no lo es. Hay una gran cantidad de estudios sobre el género en el ámbito de los deportes que documentan el sexismo generalizado y extendido en el mundo de los juegos atléticos (Eastman y Billings, 2000; Hargreaves, 2002; Kane, 1995; Messner, 1988, 1992; Messner y Sabo, 1990, 1994; Paradis, 2012;

Wacquant, 2006). El presente capítulo utiliza el concepto de masculinidad hegemónica (Connell, 1983; Connell y Messerschmidt, 2005) para explicar por qué las golfistas se encuentran en una posición subordinada respecto de la de sus compañeros hombres.¹ El análisis comienza examinando cómo las mujeres miembros de los clubes ocupan una posición de clase más alta y una identidad racial (más) blanca respecto al promedio de hombres y mujeres mexicanos, lo que les garantiza una posición dominante. Sin embargo, a pesar de esta posición favorecida, la masculinidad hegemónica, basada en la clase, que prevalece en estos clubes genera un amplio espectro de mecanismos que mantienen a las mujeres en un lugar secundario. La distribución del tiempo de juego por género y la exclusión de las mujeres del bar son dos ejemplos que ilustran la dominación que ejerce la masculinidad hegemónica sobre las golfistas dentro de estos clubes. Al final del capítulo, se muestra que algunas mujeres poseen un nivel de privilegio suficiente para alterar esta forma de subordinación de género. No obstante, irónicamente, la posibilidad de crear un espacio más democrático e inclusivo se ve socavada por los beneficios raciales y de clase que, en un principio, otorgan a estas mujeres una posición privilegiada en la sociedad en general.²

¹ Ver cómo Viveros Vigoya aborda el tema para el caso colombiano (2013, 2022).

² La compleja interacción entre el género, la clase y la raza no se comprende del todo. Arceo-Gomez y Campos-Vázquez (2014) realizaron un estudio en el que se enviaron una serie de currículums simulados, que incluían fotos de los candidatos, a distintos empleadores. Los investigadores hallaron que las mujeres de piel clara y apariencia más europea tenían más probabilidades de conseguir entrevistas de trabajo que las mujeres de piel oscura y apariencia más indígena con la misma experiencia y las mismas habilidades. Las diferencias en los esquemas epidérmicos no afectaban a los nombres al mismo nivel. Estos hallazgos sugieren que las dinámicas raciales influyen en los juicios que se hacen de las mujeres de clase media. El estudio encaja con el argumento presentado en los capítulos 4 y 5 sobre la racialización de clase en México. Para las mujeres de clase media, la alineación de una posición de clase más alta y un esquema epidérmico (más) blanco genera una forma inmediata de distinción racial y de clase, lo que les permite ser percibidas como candidatas más deseables. Por el contrario, esta forma de distinción no está disponible con tanta inmediatez para aquellas mujeres cuyo esquema epidérmico no se alinea perfectamente con su posición de clase (es decir, mujeres de piel más oscura). Las mujeres de este último grupo deben probar su identidad (más) blanca al exhibir objetos y comportamientos que se asocian

Una masculinidad hegemónica basada en la clase

Una de las primeras veces que presenté de manera formal mi investigación sobre las conexiones entre la clase y el golf, antes de conocer a Miguel y a Claudia, una académica me preguntó por el lugar que ocupaban las mujeres en estos ámbitos pudientes. Totalmente avergonzado, respondí balbuceando algo así como “no lo sé”. Cuando empecé el proyecto, no entendía del todo la conexión que había entre la constitución de este espacio privilegiado y las dinámicas de género. Desde afuera, las golfistas que jugaban en los clubes parecían ser tan acaudaladas como los hombres, y por lo tanto, consideré que la clase era la perspectiva más productiva para examinar la organización de estos sitios. El tema del género siguió apareciendo (por lo general, en preguntas formuladas por las mujeres del público) en otras presentaciones de versiones más desarrolladas del proyecto. Si bien no quería desestimar el argumento sobre la influencia del género en la distribución del poder dentro de los clubes, en la primera etapa del proyecto de investigación no había recolectado datos suficientes para entender con exactitud la forma en que las experiencias en el mundo del golf diferían según el género.

A pesar de que, al principio, mi identidad masculina, así como la fuerte influencia de la clase en la organización de los clubes de golf, opacaron la manera en que las normas de género relegaban a las mujeres, estos interrogantes iniciales acerca del papel que desempeñaba el género me motivaron a explorar el tema. Cuantos más datos etnográficos y de las entrevistas recababa acerca de la ausencia de las mujeres tanto en el golf como en altos cargos corporativos, más me intrigaba la relación entre el género y el privilegio. Cuando empecé a pedir a los golfistas hombres que me pusieran en contacto con sus colegas mujeres, escuché una y otra vez: “No conozco ninguna

comúnmente con las clases altas. Deben interactuar con otros individuos en persona para demostrar su *verdadera* identidad de clase y raza. Sin embargo, se necesitan más investigaciones para explicar por qué la racialización de la clase no afecta de la misma forma a hombres y mujeres.

mujer que sea ejecutiva de alto nivel y juegue al golf”, después de lo cual algunos entrevistados ofrecían contactarme con sus esposas u otras mujeres de la familia, añadiendo: “Aunque ella no trabaja” o “No es gerenta ejecutiva”. Estas respuestas habituales revelaban un aspecto del privilegio fuertemente condicionado por el género. Al indagar más sobre el tema y aprender acerca de la organización del espacio dentro de los clubes de golf, resultó evidente que el *problema* de las mujeres no se relacionaba con la mujer en sí misma, sino que era consecuencia de las dinámicas estructurales que moldeaban este espacio privilegiado.

En su estudio clásico sobre los deportes, Michael Messner observó que los juegos atléticos “funcionan como un medio institucional primordial para afianzar una ideología cuestionada y en decadencia sobre la superioridad masculina” (Messner, 1988, p. 198). Los deportes ayudan a promulgar la idea de que los hombres son, por naturaleza, más fuertes, rápidos y habilidosos que las mujeres. Este sentido de supremacía queda bien representado en el concepto de masculinidad hegemónica (Connell, 1983), el cual hace referencia al “patrón de prácticas (es decir, las cosas que se hacen, no solo un conjunto de expectativas relacionadas con el género o una identidad) que permitieron la continuación del dominio de los hombres sobre las mujeres” (Connell y Messerschmidt, 2005, p. 832). Sin embargo, debido al carácter exclusivo del golf, la masculinidad hegemónica que prevalece en este deporte es distinta de aquella que se puede encontrar en la mayoría de los juegos atléticos. Mientras que la forma más común de masculinidad hegemónica presente en los deportes se centra en la violencia, el desempeño agresivo y el contacto corporal (Bridges, 2009; Magazine, 2007; Messner y Sabo, 1994; Thangaraj, 2015), en el golf esta noción se articula mediante interacciones en las que predominan los buenos modales. Como señaló Pyke (1996), el comportamiento refinado y cortés adoptado por los hombres no debería pensarse como sinónimo de apoyo a la igualdad de género. Más bien, estas actitudes no agresivas son un marcador de clase que separa a los hombres pudientes de sus homólogos más pobres, a quienes en

general se asocia con exhibiciones de masculinidad agresiva (Pyke, 1996).

En efecto, los modales refinados, la cortesía y la caballerosidad que caracterizan al golf opacan el desequilibrio que existe entre los géneros en este deporte y, así, refuezan la suposición de que la masculinidad hegemónica (es decir, las prácticas injustas relacionadas con el género) solo afectaba a los deportes populares. Además, que Lorena Ochoa haya sido la golfista mexicana más importante de todos los tiempos reafirma la percepción de que las dinámicas desiguales de género se circunscriben a los deportes que practican las clases medias y más bajas. No obstante, la masculinidad hegemónica produce una multitud de mecanismos prácticos que enfatizan la *ineptitud* y *deficiencia* de las mujeres, elementos que, si se toman como legítimos, las convierten en figuras no calificadas para ocupar lugares prominentes. Estos mecanismos se manifestaban, por ejemplo, en la separación por género de los *tees* –donde los jugadores golpean la bola por primera vez– y la distribución de horarios exclusivos para cada género, dos cuestiones a las que regresaré más adelante. Estas diferencias no se consideran la expresión de un orden injusto de los géneros, sino el producto de diferencias naturales entre el cuerpo masculino y el femenino. La masculinidad hegemónica permite que los hombres oculten prácticas concretas de diferenciación y exclusión de género detrás de la supuesta constitución anatómica *débil* de las mujeres.

El número de mujeres en el campo

La posición subordinada de las mujeres se manifiesta en su participación relativa en el deporte del golf; las mujeres constituyen un pequeño porcentaje de las personas que juegan al golf en México. La Federación Mexicana de Golf (FMG) tiene 27.631 miembros registrados (IGF, 2017). Como el sitio web de la Asociación Mexicana Femenil de Golf (AMFG) no proporciona información acerca del número de

miembros, contacté a la organización para preguntar por el porcentaje de golfistas en todo México que eran mujeres. Desde la organización respondieron que en sus torneos competían poco menos de mil mujeres a nivel nacional, pero no sabían cuántas más estaban afiliadas a la FMG, y aseguraron que la FMG era la encargada de mantener un registro de este tipo de datos. Cuando me comuniqué con la FMG para averiguar exactamente cuántas mujeres jugaban al golf en el país, un vocero contestó que esta información no estaba disponible al público.³ Ante la ausencia de números precisos, seguí pidiendo a los participantes que estimaran la proporción de golfistas que eran mujeres.

Un periodista especializado en golf respondió esta pregunta con la siguiente observación: “No estoy seguro. No sé el número exacto, pero debe estar entre el 10 y el 20 %. No hay muchas mujeres en el campo”. El instructor de golf de uno de los clubes que visité ofreció una estimación baja similar:

El porcentaje de mujeres que juegan al golf es muy bajo, no sé qué número será a nivel nacional; aquí en el club es de un 15 %. Mira, por lo general comienzo con [un] número similar de niñas y niños de alrededor de nueve años, pero para cuando cumplen los trece, solo hay dos niñas por cada ocho o nueve niños. Cuando llegan a los dieciséis [años de edad], no hay más de una niña en el grupo. Algunas mujeres regresan [al deporte] más tarde, pero de todos modos, no hay muchas mujeres que jueguen al golf.

³ El sitio web de la FMG proporciona mucha información acerca de los torneos, pero poca acerca del golf en México en general. No hay información sobre el número total de golfistas afiliados a la organización, ni estadísticas sobre el número general de campos de golf en el país, ni datos sobre el número de clubes que no están afiliados a la FMG. Dos periodistas distintos que se especializan en el golf observaron que la Federación no tiene mucho interés en registrar con precisión el desarrollo del deporte en México. Uno comentó: “A la Federación no le interesa documentar esta información. Incluso, hace poco, tiraron sus archivos históricos, puedes creerlo, todo a la basura”. Por lo tanto, no me sorprendió que el vocero de la FMG me dijera que no podía darme el dato de cuántas mujeres estaban afiliadas a la Federación, alegando que se trataba de una cuestión de privacidad.

Robin, el dueño de una consultora que organiza torneos de golf, observó que, aunque el número de golfistas mujeres aumentó en los últimos años, este grupo sigue siendo una pequeña minoría en el campo:

Uno de mis amigos es dueño de una empresa que organiza un torneo solo para mujeres patrocinado por una revista. Antes de que Lorena Ochoa se hiciera famosa, no había más de cincuenta participantes en este torneo. Pero en estos últimos años tuvieron hasta ciento cincuenta jugadoras, todas mujeres. El número de mujeres que juega se expandió increíblemente. Ahora bien, en los torneos habituales, solo se ve un puñado de mujeres. En los últimos dos torneos que asistí, por ejemplo –uno era un evento de beneficencia, el otro era corporativo– de ciento veinte jugadores, solo había cinco y seis mujeres, respectivamente. Las mujeres no juegan al golf al mismo ritmo que los hombres.

Alejandro y Héctor, los propietarios de otras dos consultoras de golf, ahondaron sobre un reciente torneo para mujeres. Primero, Héctor dijo:

Hay un torneo que es solo para mujeres y está patrocinado por una revista. En sus primeros años, el total de mujeres que competían no llegaba ni a las treinta jugadoras. Escuché que en el último torneo tuvieron una buena convocatoria, de unas cien o más participantes, no estoy seguro. Esto muestra el veloz incremento de las mujeres en el golf y en parte se debe a la popularidad de Lorena [Ochoa].

Alejandro completó esta evaluación, diciendo:

Ahora bien, preguntaste por las golfistas mujeres que también eran ejecutivas o que trabajaban en el mundo de los negocios. De ese torneo [al que hizo referencia Héctor], no más del 10 % [de aquellas mujeres] tenían cargos de alto nivel; el 90 % restante son amas de casa o mujeres que tienen empleos de menor nivel.

Álvaro es un hombre de unos cuarenta y cinco años que trabaja como director de marketing en una corporación. No juega al golf, pero conoce bien el deporte por el patrocinio que la empresa para la que trabaja hace de torneos de golf. Su visión de la participación de las mujeres en el deporte corroboraba las descripciones de los otros golfistas. Explicó:

De los diecisiete torneos que patrocinamos este año, solo vi seis en las que compitieron mujeres, entre cuatro y seis jugadoras en cada una. En el último torneo, [de ciento veinte jugadores], compitieron cuatro mujeres.

Patricia, una golfista de poco más de treinta años que había aprendido a jugar al golf en la infancia y trabajaba en una consultora, era una de las pocas mujeres que había competido en torneos corporativos. Cuando le pregunté por la participación de las mujeres en este deporte, respondió: “Puede que me equivoque, pero supongo que [somos] un 10 % del número total de jugadores. Por lo general juego un torneo [mixto] por año, a veces dos. [Las mujeres] siempre somos una minoría, seis, ocho, diez [jugadoras], nunca más que eso”. Emilio, quien trabaja en una compañía de medios de comunicación, estimó que las mujeres conformaban alrededor del 20 % de todos los golfistas de México, pero añadió que solo una pequeña fracción jugaba en competencias *amateurs*. Dijo:

Los torneos son particularmente importantes para generar redes, todo el mundo lo sabe, pero las mujeres no participan porque la mayoría no trabaja. Las encontrarás [a las mujeres golfistas] en los torneos internos e interclubes, ahí compiten, pero no les interesa generar redes fuera de los clubes porque no les hace falta, no trabajan.

En 2005, uno de los clubes de golf más prestigiosos de la ciudad publicó un libro para celebrar el centenario de su fundación. Según la información incluida en el libro, de los 967 miembros del club, 203 (20,9 %) eran mujeres (Krauze, Moreno y Speckman Guerra 2005). Tomados juntos, los datos sobre las golfistas y las estimaciones de los

entrevistados, las mujeres mantienen una participación marginal en el deporte. Notablemente, esta tendencia se reproduce a nivel global (Crosset, 1995; McGinnis, Gentry y McQuillan, 2008; McGinnis, McQuillan y Chapple, 2005; Reis y Correia, 2013).⁴

La relación paradójica entre el género y el privilegio

Como se describió en el capítulo 4, Laura, una golfista de casi sesenta años que llevaba tres décadas jugando en el mismo club, me invitó a realizar la entrevista en su casa. Después de que Laura *corrigiera* la incómoda situación que se produjo cuando una empleada doméstica me pidió que entrara por la puerta de servicio, nos sentamos en su sala de estar. El espacio estaba decorado con muebles de estilo Chippendale, un antiguo reloj de pie y lo que parecía ser una alfombra persa que cubría la mayor parte del piso. La habitación me hizo recordar el estilo típico de las casas aristocráticas que había visitado en Gran Bretaña. Mientras describía mi proyecto y hablaba de la época que pasé en Inglaterra, una empleada doméstica uniformada ingresó a la sala de estar. Preguntó si queríamos algo de beber, agregando: “¿Quieren agua, limonada, agua con gas, té o café?”. Los dos pedimos limonada. La empleada regresó con una jarra de cristal, vasos y servilletas, y desapareció rápidamente después de acomodar todo en una mesa de café ubicada frente al sofá principal. En los noventa minutos que pasé conversando con Laura, la empleada regresó de vez en cuando para ver si necesitábamos algo más.

Como parte de la entrevista, le pregunté a Laura qué pensaba del incremento en la popularidad del golf que se había dado en los últimos años. Respondió hablando de los torneos profesionales. Afirmó que, en México, estos eventos tenían que ofrecer premios económicos

⁴ El golf se percibe desde hace mucho tiempo como un espacio masculino. Por ejemplo, en la Gran Bretaña de comienzos del siglo XX, las sufragistas se enfocaron específicamente en los campos de golf para protestar contra la dominación masculina (Evans, 2016, p. 540).

considerables y contar con un gran número de asistentes para atraer a jugadores importantes de otros países. Laura creía que, gracias a la organización de estos torneos, México pasaría a ocupar una posición respetada en el ambiente del golf internacional. Si bien la FMG había comenzado a ofrecer premios monetarios relativamente altos, la organización tenía dificultades para incrementar la asistencia a los torneos, aun cuando en los dos últimos años los torneos habían atraído grandes cantidades de gente que iban a observar estas competencias. No obstante, la afirmación de Laura sobre el *gran número de asistentes* que tenían los torneos hacía referencia a un tipo específico de asistente. Explicó:

La Federación da entradas a los patrocinadores y clubes principales. [Los] clubes las distribuyen entre [sus] miembros, pero el problema es con los patrocinadores. No es que se las den a personas que pasan por la calle, no, no, pero igual. [...] Por ejemplo, en el último evento, cuando Lorena Ochoa estaba por golpear la bola, empezó a sonar un celular. Eso es horrible, hay que sacarles los teléfonos a estos tipos. No tienen idea de lo que está pasando en el campo. Pero, dime, de todos los mexicanos, ¿cuántos sabemos jugar al golf? Muy pocos. Somos una pequeña minoría, pero hay muchos que quieren probarlo, pero no saben nada de golf. Es imposible educar a esta gente sobre el golf, se comportan como manadas [de animales].

Por lo general, todas las mujeres que entrevisté coincidían con los argumentos egocéntricos y basados en la clase que a menudo expresaban los jugadores hombres. Por ejemplo, Mercedes, una golfista de alrededor de cincuenta y cinco años, se mostró muy sorprendida ante las intensas reacciones negativas que los clubes de golf generaban en las comunidades pobres. Habló específicamente acerca de las comunidades de bajos recursos de procedencia indígena cuyos integrantes seguían habitando en tierras comunales, ya que estos grupos habían opuesto una fuerte resistencia a la construcción de

instalaciones de golf en sus territorios.⁵ Mercedes explicó su incredulidad, diciendo:

¿Te enteraste de la posibilidad de que se construya un campo público [en uno de los municipios más pudientes cerca de la Ciudad de México que está rodeado de comunidades que poseen tierras de forma comunal]? Conozco a alguien que trabajaba en el proyecto. Este grupo de golfistas ya tenía un acuerdo con el municipio, pero cuando el proyecto se hizo público, algunos lugareños [que poseían la tierra sobre la que se iba a construir el campo público] se opusieron a la idea. La frenaron... y lo mismo sucedió en Tepoztlán. Los lugareños se opusieron a la construcción del campo ahí; no sé por qué esta gente le tiene tanto temor al golf, sería una fuente de empleo para ellos.

El privilegio que Mercedes poseía y daba por sentado podría haber hecho que pasara por alto la falta de reciprocidad entre los grupos acaudalados y las comunidades más pobres (algunas de las cuales tenían orígenes indígenas) en cuanto a temas como el acceso al agua y los espacios de recreación, así como el uso justo de otros recursos locales. En la mayoría de los casos, las mujeres adherían a los argumentos que enfatizaban la distinción de clases al referirse a los golfistas y aquellas personas que se encontraban fuera de este exclusivo deporte.

El lenguaje de las diferencias de clase

Como se comentó en capítulos anteriores, la mayoría de los miembros de los clubes establecían una distinción clara entre ellos y los

⁵ Después de la Revolución mexicana (1910-1921), el Estado reconoció el derecho legal de las comunidades a poseer tierras colectivamente, propiedad a la que llamaron *ejido*. Este tipo de propiedad se vinculaba estrechamente a los grupos indígenas. En la mayoría de los casos, la tierra se labraba individualmente, pero no se consideraba propiedad individual. No se la podía vender de forma legal porque era un bien comunal. Las políticas neoliberales implementadas en México desde finales de la década del ochenta cambiaron el estatus jurídico de los *ejidos* y permitieron que esta tierra se convirtiera en propiedad privada (Perramond, 2008; Weaver et al., 2012).

forasteros que, debido a su posición de clase inferior, no tenían conocimientos sobre el mundo del golf. Las mujeres no eran una excepción a esta regla. A menudo utilizaban su posición de clase para marcar límites entre ellas y otras mujeres y hombres que no tenían gustos, actitudes y opiniones similares. Este tipo de delimitación entre clases se manifestaba en la manera en que las golfistas se comunicaban con los trabajadores dentro de los clubes. Como se observó en el capítulo 5, casi todos los *caddies* tenían apodosos y, en los clubes, los hombres casi siempre se referían a ellos utilizando estos sobrenombres. Sin embargo, escuché a algunas mujeres referirse a los *caddies* con sus nombres reales.

Al hablar con los *caddies* y con otros empleados del club, algunas mujeres usaban la segunda persona informal *tú*, que implica un grado de familiaridad e igualdad, mientras que otras usaban la segunda persona formal *usted*, que transmite un nivel de formalidad y respeto más alto. Por ejemplo, entrevisté a Nora, una golfista de poco más de cuarenta años, en el restaurante de su club. Después de hablar durante unos veinticinco minutos, terminó la conversación bruscamente pidiendo a una mesera que llamara a su chofer. Cuando el chofer entró al restaurante, Nora le dio instrucciones respecto de los mandados que el hombre debía completar esa tarde y, luego, se excusó de la entrevista y abandonó el lugar. Nora se dirigió tanto a la mesera como al chofer utilizando sus nombres de pila, aunque empleó el pronombre de segunda persona *usted*, lo que transmitía una actitud de respeto. Los trabajadores, en cambio, usaban la fórmula honorífica *señora* para referirse a Nora y reconocer sus pedidos (“Sí, señora”). La utilización de nombres de pila por parte de Nora y del tratamiento formal por parte de los trabajadores muestra cómo las vastas diferencias de clase entre ellos se manifestaban en el lenguaje (Bourdieu, 1991).

Un intercambio que ocurrió durante mi conversación con Ruth dentro de la casa club sirve como ejemplo adicional de la manera en que el lenguaje refleja las diferencias de clase. Ruth, una golfista de casi sesenta años, y yo nos sentamos a conversar dentro de su club

en un pequeño salón abierto y amueblado con un sofá, sillones individuales, plantas y cuadros en la pared, que se asemejaba a la sala de estar de una casa. En medio de la conversación, una empleada pasó frente a nosotros. Ruth interrumpió la charla para darle una instrucción a la persona, utilizando un diminutivo de su nombre (Juanita en lugar de Juana). Dijo: “Juanita, ¿cómo estás? Por favor, dile a Luis [el *caddie*] que voy a jugar más tarde de lo que pensaba. Necesito que mi bolsa esté lista para las 2:50”. Luego, retomó nuestra conversación.

De manera similar, Laura, la golfista que me invitó a realizar la entrevista en su casa, también se refería a su empleada doméstica usando un diminutivo de su nombre cada vez que la mujer aparecía para preguntar si necesitábamos algo más. Aunque, en el caso de los nombres, el uso del diminutivo se considera una señal de afecto, esta forma lingüística también se emplea con frecuencia cuando los adultos hablan con los niños. En el contexto de una significativa disparidad de clase, utilizar el diminutivo del nombre de una persona adulta parecía ser una forma sutil de expresar reconocimiento, dominación y condescendencia al mismo tiempo. Por el contrario, cuando los trabajadores hablaban con los miembros de los clubes, usaban un lenguaje que denotaba el mayor grado de respeto y que hacía referencia a su posición subordinada, como los pronombres formales o una combinación del título profesional del golfista y su nombre o apellido (por ejemplo, doctor Luis o doctor Gutiérrez).

Las percepciones de clase y raza de las mujeres

La posición privilegiada de las mujeres que entrevisté era el resultado no solo de su posición de clase pudiente, sino también de sus fenotipos, los cuales eran mucho más similares al esquema epidérmico de otros miembros de las clases media-alta y alta que a los rasgos asociados con las clases media y trabajadora (Nutini, 1997, 2008). En el contexto mexicano, estas mujeres eran (más) blancas. La forma en que explicaban la condición empobrecida de los *caddies*, que se

asemejaba a los tropos raciales y de clase utilizados por los miembros hombres, ponían de relieve las posiciones raciales de las mujeres. Por ejemplo, Ruth sostenía que los *caddies* no prosperaban como jugadores profesionales porque no tenían las habilidades naturales que se requerían para jugar al golf. Dijo:

Escuché que hay algunos *caddies* buenos, que compiten entre ellos, pero si se los toma todos juntos, no logras hacer ni un jugador competitivo. No tienen la fortaleza psicológica; no tienen la técnica, no están preparados para competir profesionalmente. Da pena, pero esa es la realidad.

Aunque el comentario de Ruth puede interpretarse como una observación clasista, es importante recordar que, en México, las ideas racializadas no operan de forma directa. Más bien, las dinámicas de clase y raza siempre están entrelazadas. Cuando Ruth afirma que ni con todos los *caddies* juntos se podría conseguir un golfista competitivo (es decir, real) está expresando nociones tanto clasistas como racializadas. Su comentario insinuaba que estos trabajadores tenían alguna característica intrínseca diferente que les impedía personificar los mejores rasgos de los golfistas. Por consiguiente, los *caddies* nunca podrían ser jugadores profesionales, ni siquiera combinándolos todos juntos. Mercedes también hizo referencia a la otredad inherente de los *caddies* para explicar su falta de éxito, concluyendo:

El hecho de que no haya *caddies* jugando en las ligas profesionales tiene que ver con la influencia de lo que la gente [los *caddies*] come y su fortaleza mental. Mira lo que comen [los *caddies*]; no pueden lidiar con la presión de jugar contra figuras de renombre en Estados Unidos.

Como se observó en los capítulos 4 y 5, los comentarios sobre la comida expresan nociones muy arraigadas sobre la otredad racial de los individuos de clase baja, cuya alimentación supuestamente está más cerca de la de las personas indígenas que del gusto mestizo-europeo. Un ejemplo aún más directo del énfasis que se hacía en la otredad

inherente de los *caddies* se produjo cuando Laura describió a Esteban Toledo, el jugador de golf profesional mexicano, como un *naco*. Después de enumerar los obstáculos que un *caddie* debe superar para hacerse profesional, añadió:

Y luego, lo que pasa con algunos de ellos es que tienen algo de éxito y se vuelven insoportables. Eso es lo que pasó con el *naco* de Esteban Toledo. La última vez que traté de saludarlo nos ignoró por completo. No tiene modales. Es un *caddie*.

Tal como se explicó en el capítulo 4, la palabra *naco* implica una afirmación racializada y basada en la clase respecto de la falta de puntos en común entre el acusador y el acusado. La decisión de Esteban de ignorar a Laura y al grupo de mujeres que se encontraba con ella demostraba que, a pesar de su relativo éxito como jugador profesional, no era distinto de los otros trabajadores que poblaban los clubes; después de todo, Esteban era y siempre será un *caddie*, y por extensión, un *naco*.

La manera en que las mujeres se dirigían a los trabajadores, su percepción de los *caddies* y la idea que tenían de sí mismas como parte de una minoría pequeña y sofisticada son ejemplos de la posición privilegiada de la que gozaban las mujeres miembros de los clubes. Dentro de la sociedad más amplia, pertenecían a las clases media-alta y alta, las cuales representan la cima de la estructura de clases mexicana. Aun así, el privilegio racial y de clase que poseían se evaporaba cuando se encontraban en la compañía de hombres que gozaban de un lugar dentro de la clase pudiente y un esquema epidérmico similares. En estas situaciones, la posición privilegiada de las mujeres sucumbía, cediendo el paso a una masculinidad hegemónica basada en la clase (para un escenario análogo en Estados Unidos, ver Ostrander, 1980, 2010).

El género, la clase y el espacio

Todas las mujeres que entrevisté hablaron en detalle acerca de su pasión por el golf. Al explicar los elementos que las llevaron hacia este deporte, mencionaron una amplia variedad de factores. Mercedes, la golfista que estaba sorprendida por la reacción de las comunidades a la posible construcción de un campo nuevo, hizo hincapié en la idea de competir consigo misma para mejorar su juego: “Este deporte es el único en el que compites contra ti misma. No se trata de los demás; se trata de mejorar tu propio puntaje. Por eso me encanta el golf”. Laura, la jugadora que había rectificado el momento incómodo en su casa, habló con entusiasmo sobre los bellos paisajes que rodeaban el campo: “Disfruto tanto de caminar por el campo, los árboles, los pájaros, la vegetación. El club me ayuda a relajarme después del trabajo; el club es genial”. Ruth, la golfista de casi sesenta años a quien entrevisté en el salón al interior de su club, mencionó lo mucho que valoraba las oportunidades constantes de conocer gente nueva: “El golf te ayuda a extender tus contactos [sociales]. Conocí gente muy agradable en los torneos interclubes. Tengo amigos por toda la ciudad gracias al golf”. Nora, la jugadora que terminó nuestra entrevista de repente llamando a su chofer, destacó la camaradería entre los golfistas. Explicó que disfrutaba asistir a los torneos organizados por la Asociación Mexicana Femenil de Golf con sus amigas:

Tengo grupos de amigas que conocí a través del golf y desarrollamos lazos fuertes. Viajamos juntas, jugamos juntas en torneos y nos apoyamos unas a otras fuera del golf. El deporte es maravilloso; te permite conectar con gente de forma más profunda.

Sin embargo, estas afectuosas descripciones del golf y su entorno se intercalaban con referencias (en algunas ocasiones sutiles, y en otras, explícitas) a sentimientos de marginalización.

El sesgo de género en los tees de salida y los hándicaps

Cuando le pregunté a Mercedes por la participación limitada de las mujeres en el golf, respondió con tono sarcástico: “¿No escuchaste la broma de que ‘golf’ quiere decir [hablando en inglés] *Gentlemen Only, Ladies Forbidden?*”, y luego rio. Dado que el humor se vale de opiniones socialmente compartidas para provocar risas y sonrisas (Lowe, 1986), no es sorprendente que la organización espacial del campo de golf corroborara la broma. Todos los hoyos comienzan en el *tee* de salida, donde cada jugador golpea la bola por primera vez. En los clubes que visité, había tres *tees* de salida en cada hoyo. Los golfistas se referían a la que estaba más cerca del *green* (la zona donde se emboca la bola) como *tee* rojo o de damas. Estos se encontraban en promedio a 500 metros (550 yardas, medida usada como standard en el golf) del sitio donde la bola tiene que entrar (que también se denomina hoyo). Los del medio, que se conocían como *tees* blancos o de caballeros, tenían una distancia en promedio de 600 metros (650 yardas) del hoyo. Los que estaban más lejos de la zona del hoyo se denominaban *tees* profesionales, azules o, a veces, negros. Se encontraban en promedio a 650 metros (710 yardas) del hoyo.

Todas las jugadoras *amateurs* se les asignaba el *tee* de damas independientemente de sus habilidades de juego. Como principiante, me costaba golpear la bola de forma recta y a una distancia suficiente. La mayor parte del tiempo, lograba que volara recta, pero no demasiado lejos, o lejos, pero no recta; pocas veces conseguí las dos cosas (golpear una pequeña pelota estática con un palo con cabeza grande es mucho más difícil de lo que parece). Sin embargo, nunca nadie me recomendó que usara el *tee* de damas para acelerar el juego. Del mismo modo, aunque algunos de los golfistas (varones) de mayor edad con los que jugué no tenían la fuerza necesaria para golpear la bola a gran distancia, nunca escuché que nadie les sugiriera que usaran ese *tee*. De hecho, durante todo el tiempo que pasé en los clubes de golf, nunca vi que ningún hombre jugara desde los *tees* adelantados o de damas. Estos *tees* se consideran un espacio para las mujeres, quienes,

debido a su debilidad *natural*, tienen que empezar el juego más cerca del *green*. Los hombres en general caracterizaban a las golfistas como jugadoras más lentas y débiles. Hundley (2004) describió una situación similar en Estados Unidos, donde los hombres nunca utilizan los *tees* adelantados y muchos clubes hasta emplean *tees* de color rosa para indicar que éstos son los *de damas*. Hundley postula que la fuerte identificación de los *tees* adelantados con las mujeres transformó estos espacios en zonas de emasculación que los hombres evitan, incluso aquellos que se verían beneficiados por la distancia reducida al *green*, como los principiantes o algunos jugadores de mayor edad.

La clasificación por género de los *tees* de salida es aún más llamativa porque, a diferencia de los deportes *de contacto* populares, como el fútbol, el boxeo y baloncesto, el golf no se basa en nociones de fortaleza física, contacto corporal y fuerza. De hecho, el uso de hándicaps en el golf elimina cualquier necesidad potencial de separar los *tees* por género. El golf es el único deporte global que incluye reglas de hándicap claras, lo que significa que dos jugadores con distintos niveles de habilidad y fortaleza física compiten entre sí en un campo de juego nivelado, algo que ofrece una oportunidad real de ganar al jugador más débil y menos habilidoso.⁶ El hándicap (el número de golpes que se elimina de la puntuación de un jugador) es una representación numérica del potencial de juego de un golfista; cuanto menor sea el número, mejor será el golfista, por lo que un hándicap de 5 es mejor que uno de 13, que a su vez es mejor que uno de 26, y así sucesivamente (en un juego donde el puntaje más bajo gana). A grandes rasgos, el hándicap se basa en la mejor puntuación de un golfista en los últimos juegos.

El uso de hándicaps implica que un juego de golf solo es justo si los jugadores menos hábiles reciben una ventaja. Un jugador de sesenta años (con un hándicap de 30) puede competir contra uno de cuarenta años (con un hándicap de 10) y tiene la oportunidad de derrotar a

⁶ Este código se introdujo originalmente con fines relacionados a las apuestas en la Inglaterra del siglo XIX (ver Cerón-Anaya, 2010).

este oponente más joven, fuerte y habilidoso. Cabe destacar que los únicos que utilizan las reglas del hándicap son los jugadores *amateurs*, no los profesionales. No existe otro deporte global que tenga sistemas paralelos y, en consecuencia, el jugador más fuerte, diestro y, por lo general, joven, suele ganar, incluso entre los *amateurs*. Esta notable distinción entre el golf y la mayoría de los demás deportes se basa en principios de clase. En lugar de adoptar los ideales masculinos de las clases bajas, como la fuerza física, el contacto corporal y la violencia, el golf se rige por la idea del juego limpio de las clases altas (Bourdieu, 1988; Crosset, 1995). Esta característica inusual se vincula a la gentrificación que el golf experimentó en Inglaterra a finales del siglo XIX y comienzos del XX (Cerón-Anaya, 2010). Bajo las reglas del sistema de hándicap, los factores que mejoran las probabilidades de ganar a otros jugadores *amateurs* no son el trabajo duro, el entrenamiento y la fortaleza física, sino una combinación de experiencia, concentración y algo de suerte.

El uso de hándicaps no significa que no haya competencia en el juego. Después de todo, los participantes enfatizaron que ser un jugador excepcional generaba fuertes sentimientos de respeto en los demás golfistas. Sin embargo, como se explicó en el capítulo 3, los golfistas *amateurs* no dan un papel central a la competencia, a diferencia de los participantes de otros deportes populares en los que *ganar a toda costa* es un principio fundamental. En el golf, la camaradería, el honor y la etiqueta son tan importantes como la competencia. Al menos en teoría, las reglas del hándicap eliminan las diferencias *naturales* de cuerpos envejecidos y condicionados por el género, ya que cuando individuos jóvenes y viejos y mujeres y hombres juegan juntos, los hándicaps hacen que la competencia sea pareja (McGinnis, Gentry y MacQuillan, 2008). De todos modos, este sistema diseñado específicamente para mitigar las diferencias corporales no erradica la manera en que los jugadores perciben el género, ni en el campo ni fuera de sus fronteras.

Muchas mujeres, por ejemplo, se quejaban de que en los torneos *amateurs* mixtos los hombres a menudo alteraban su propio

hándicap para reducir la probabilidad de que los derrotara una mujer. Mercedes, una golfista muy talentosa de alrededor de cincuenta y cinco años, se lamentó:

Hay algo que aquí [en México] llamamos *caimanismo* [ser un caimán], donde la gente hace trampa con su hándicap [para incrementar las chances de ganar].⁷ Es algo común en los torneos *amateurs*, en los que se compite por premios monetarios. Es horrible. [...] Pero observé otro tipo de caimanismo que es habitual cuando los hombres juegan con mujeres. Mira, siempre que juego con hombres, les digo, directamente: “¿Cuál es tu hándicap? Pero no olvides que tienes tres, ¿he? Uno para presumir, uno para apostar y otro para cuando juegas en torneos”. Y les recuerdo: “Para jugar en torneos, tu hándicap es mayor que 20 [es decir que esa persona juega mal]; para alardear, es de alrededor de 10 [lo que significa que la persona juega muy bien]; y para apostar, es de 15 [que es más o menos un número promedio]”. Ya no puedo soportar esto. ¿Sabes qué? Dejé de jugar en torneos mixtos porque es imposible ganar. Todos los ganadores son hombres que, de casualidad, tuvieron el mejor juego de sus vidas el día del torneo. De ninguna manera, es imposible. A los hombres no les gusta que las mujeres los derroten.

Le pregunté a Ruth acerca de la idea del caimanismo y el hecho de que los hombres pueden no tener un hándicap bien definido sin enfrentar consecuencias. Ruth explicó que, por lo general, las mujeres son muy escrupulosas, cuentan todos sus golpes y presentan sus tarjetas de puntuación al *starter* (la persona que controla el ritmo del juego) al final de cada juego. Dijo: “Todas [las mujeres] seguimos las reglas y si alguna ve que otra mujer se está olvidando de presentar su tarjeta de puntuación, le pide que lo haga. Nunca dejamos que otra mujer no presente su tarjeta. Nos controlamos entre nosotras”. Dado que las puntuaciones de cada juego se registran, las mujeres tienen hándicaps extremadamente precisos. En cambio, como explicó Ruth,

⁷ El caimán, un animal que habita en América Central y del Sur, es parecido a un cocodrilo. La palabra *caimán* insinúa que una persona es tramposa.

los hombres no siempre presentan sus tarjetas, y ni los *caddies* ni los *starters* hacen cumplir la regla según la cual los jugadores están obligados a presentarlas al final del juego. El registro inconsistente de los puntajes de los hombres les permitía modificar sus hándicaps (al no entregar tarjetas con puntuaciones particularmente bajas o altas) y, por lo tanto, incrementaban sus probabilidades de ganarles a las mujeres, que no tenían la chance de modificar el hándicap.

Escuché a golfistas varones quejarse del caimanismo que ocurría en los torneos *amateurs* en los que la gente competía por elevados premios monetarios, pero los hombres que entrevisté nunca mencionaron el tipo de juego sucio con sesgo de género descrito por Mercedes y Ruth. Este tipo de caimanismo funciona como un mecanismo concreto que reafirma la masculinidad hegemónica. En el marco de la masculinidad hegemónica y basada en la clase del mundo del golf mexicano, la exageración de los hándicaps por parte de los hombres y el uso de los *tees* de salida sitúa a las mujeres como jugadoras más débiles (independientemente de sus habilidades individuales) y ratifican el mito de la superioridad masculina entre los golfistas (para una exposición paralela de estas prácticas en Estados Unidos, ver Hundley, 2004; McGinnis y Gentry, 2006; McGinnis, Gentry y McQuillan, 2008; McGinnis, McQuillan y Chapple, 2005; Messner, 1988). En este contexto, no era sorprendente que, al abordar la cuestión de las diferencias entre los hombres y las mujeres que jugaban al golf, Rafael, un jugador de sesenta años que era dueño de una agencia de publicidad, dijera que “por naturaleza, las mujeres son jugadoras más lentas y desconcentradas, hay excepciones, pero en términos generales, jugar con ellas no es divertido”.

La separación espacial y la invisibilidad de las habilidades golfísticas de las mujeres

Las costumbres y reglas relacionadas con el hoyo 19 constituyen otro mecanismo que ayuda a sostener una masculinidad hegemónica basada en la clase en el ámbito del golf. El interior de un club de golf

se caracteriza por su apertura espacial (ver el capítulo 2 para un comentario detallado de las características espaciales de los clubes). La visibilidad define estos espacios y los elementos que conforman su diseño –desde los vastos e inmaculados espacios verdes hasta la arquitectura moderna de los restaurantes y salones principales– transmiten una sensación de exposición. Esta apertura espacial permite que los miembros de los clubes se vean unos a otros todo el tiempo, excepto a la hora de jugar, cuando los árboles tupidos y la configuración del campo restringen la visibilidad del golfista a los miembros de su propio grupo y a quienes estén jugando justo en frente y detrás del grupo. El campo se vuelve visible para todos en el bar principal, que se ubica al final del campo y se conoce como el hoyo 19. Sin embargo, en la mayoría de los casos, la socialización dentro del bar está reservada para los hombres. Dado que una serie de reglas no dichas ni escritas desalientan su ingreso al bar, las mujeres suelen socializar en el restaurante del club después de terminar una ronda de golf.

Los hombres usan el bar como lugar para charlar, bromear y recordar momentos clave de juegos pasados. Los que están en mesas contiguas a veces intervienen en la conversación, haciendo preguntas o recordando sus propias experiencias. El bar funciona como un espacio que hace visible aquellas cosas que, de otra forma, son invisibles: las acciones y los comportamientos de los golfistas en el campo. En el bar, los miembros obtienen información sobre otros golfistas varones del club, como cuáles son buenos o malos jugadores, cuáles parecen tener mucha suerte, cuáles son graciosos y cuáles son más propensos a enfadarse dentro del campo. Que las mujeres no sean bienvenidas en el bar contribuye a invisibilizar sus habilidades, sentido del humor, carácter y otros rasgos personales frente a los hombres del club. En las entrevistas, solía pedir a los hombres que hablaran acerca de la diferencia en los estilos de juego de cada género. Un 20 % de los golfistas varones respondieron mencionando las supuestas diferencias, como que las mujeres son jugadoras más lentas, distraídas y débiles. El marido de Claudia, Raúl –a quien mencioné en la viñeta inicial–, fue uno de los pocos jugadores que

hablaron de las mujeres golfistas de forma positiva. Alrededor del 80 % de los hombres que entrevisté dijeron que no podían responder la pregunta porque nunca habían jugado con mujeres y pocas veces las habían visto jugar.

Por ejemplo, Ernesto, un golfista de unos cincuenta y cinco años que trabajaba como director de una agencia de medios, señaló: “No puedo decirte cuál es la diferencia [entre mujeres y hombres] porque no lo sé. Juego temprano por la mañana [con hombres] y dejo el club para cuando las mujeres empiezan a jugar”. Rubén, uno de los golfistas que me invitó a su club, dijo: “Es una buena pregunta”. Luego de una larga pausa, añadió: “Tengo que pensarlo, no puedo darte una respuesta ahora”. Sin embargo, tampoco respondió la pregunta más adelante. La mayoría de estos hombres indicaron que, en general, jugaban con colegas y amigos varones, y las mujeres nunca eran parte de estos grupos. Agustín, uno de los participantes que había aprendido a jugar al golf en el campo de práctica, comentó:

No sé [cuál es la diferencia entre hombres y mujeres] porque nunca jugué con mujeres, pero supongo que debe ser difícil mantener una conversación entre mujeres y hombres [al jugar juntos] porque las mujeres empiezan el juego en un *tee* de salida diferente.

En su influyente libro *Space, Place, and Gender* (1994, p. 186), Doreen Massey sostiene que “el espacio y el lugar, los espacios y los lugares, y las sensaciones que tenemos de ellos (y cosas relacionadas como nuestros grados de movilidad) están determinados por el género de principio a fin”. De múltiples formas, las experiencias de las golfistas sugieren que Massey no se equivocó al enfatizar el sesgo de género en la organización del espacio. Massey también postuló que todos los debates en torno al espacio deben considerar la relación inexorable entre espacio y tiempo, un tema que abordaré en la próxima sección.

El género, la clase y el tiempo

Según Massey (1994), el tiempo cumple una función importante en la organización del espacio. Por ejemplo, distintas personas y acciones pueden asignarse a un mismo espacio en horarios diferentes, lo que cambia la manera en que se percibe ese espacio. El acceso a un espacio durante el período de mayor demanda podría indicar el estatus elevado de un grupo, mientras que los horarios menos deseables se asignan a grupos e individuos a los que se considera menos importantes. La utilización del tiempo para organizar el espacio expresa percepciones de prominencia o irrelevancia sin articularlas abiertamente.

El sesgo de género y tiempo en el campo

Todos los clubes de la Ciudad de México tienen políticas que se valen del tiempo para organizar el campo por género. Algunos días y ciertos horarios se reservan casi exclusivamente ya sea para los hombres o para las mujeres (presento ciertas excepciones más adelante en este capítulo). A las mujeres casi nunca se les permite jugar durante las primeras horas de la mañana los fines de semana, lo que se considera el *prime time* o el horario principal (la expresión siempre se usa en inglés nunca en español). Además, las mujeres por lo general tampoco pueden jugar temprano por la mañana el resto de los días, excepto una vez a la semana, en lo que se conoce como *ladies' day* (este término tampoco se traduce). En todos los clubes que visité (y en otros mencionados por los golfistas), los mejores horarios de juego se reservaban para los hombres. Una de las mujeres que entrevisté dijo que había oído que el club más caro de la ciudad no tenía esta restricción, pero ninguna de las otras personas entrevistadas pudo confirmar la veracidad de esta afirmación.

Claudia, la golfista mencionada en la viñeta inicial, comenzó nuestra conversación sobre las experiencias de las mujeres en el

campo de golf con la siguiente observación: “Hay una horrible discriminación por género en el golf, observa quiénes juegan en el *prime time* [es decir, los hombres]”. Esta era una queja habitual entre las mujeres entrevistadas. Explicaron que las mejores horas de salida (temprano en cuanto sale el sol) se asignaban según género, más que sobre la base de las habilidades de juego. Laura objetó esta distribución temporal de los horarios de juego: “En la mayoría de los clubes, las mujeres no pueden jugar temprano por la mañana casi ningún día de la semana y en ningún momento temprano por la mañana los fines de semana, lo cual no es justo”. La mañana se considera el mejor momento para jugar porque, para completar una ronda de 18 hoyos de golf (un juego estándar), se necesitan alrededor de cuatro horas y media. Un jugador que comienza a eso de las 6:00 de la mañana terminará cerca de las 10:30 y, por lo tanto, podrá llegar a la oficina antes del mediodía. Estos horarios también son convenientes en una ciudad con tránsito pesado. Los golfistas que empiezan temprano pueden ir al campo en automóvil antes de que se produzca el embotellamiento matutino y salir justo cuando comienza a disiparse. Además, durante la temporada de lluvias (entre junio y septiembre), jugar muy temprano permite que los golfistas eviten la habitual caída de chubascos por la tarde.

Aparte de reflejar la diferencia de estatus entre hombres y mujeres, la decisión de reservar horarios temprano en la mañana para los hombres y cerca del mediodía o la tarde para las mujeres se basa en dos premisas. Por un lado, se da por sentado que las mujeres no tienen empleos remunerados y, por lo tanto, cuentan con bastante tiempo durante el horario habitual de trabajo para jugar al golf. Por otro lado, los golfistas varones creen que las mujeres son jugadoras más lentas y débiles *por naturaleza* y, en consecuencia, se benefician de jugar cuando hay menos gente en el campo. Todas las mujeres que entrevisté expresaron frustración ante las políticas de asignación por género de los horarios de salida. Mercedes afirmó: “Estas políticas son discriminatorias, así de simple. El argumento de que somos jugadoras más lentas no tiene sentido. Tengo un mejor hándicap que

el hombre promedio de mi club”. Laura expresó una evaluación de similar contundencia: “La distribución del horario es horrible. Es sexista. Por desgracia, estas políticas están presentes en todos los clubes”.

Debido a estas políticas relacionadas con los horarios de juego, cada club constituía un universo nítidamente organizado, en el que el espacio es masculino durante la mañana y, poco a poco, se vuelve femenino/mixto en el transcurso del día; la excepción es el *ladies' day*, cuando los clubes son espacios femeninos desde las primeras horas de la mañana. Esta transformación de espacio-tiempo reafirma la subordinación de las mujeres en los clubes justificando la asignación temporal del espacio basada en la suposición de que los hombres tienen carreras profesionales y las mujeres no (Pyke, 1996), y que las deportistas mujeres son inherentemente más débiles que los varones (Hundley, 2004). Este conjunto de ideas expresa una percepción binaria del género, en la que lo femenino y lo masculino se consideran categorías configuradas naturalmente de forma opuesta y jerárquica. Estas nociones también reafirman una visión heteronormativa que presupone que las parejas se forman, por naturaleza, con un hombre (el sostén de la familia) y una mujer (la que mantiene el hogar). Las mujeres eran conscientes de algunos de los elementos más obvios de estas narrativas. Con respecto a la idea de que las mujeres no trabajan, Mercedes observó:

[En términos generales] los hombres restringen nuestro derecho a jugar aduciendo que no trabajamos [y] que tenemos tiempo de sobra para jugar por la tarde, lo cual es un sinsentido. Hoy en día, la mitad de las mujeres de México trabajan, así que... si trabajamos, ¿cuándo vamos a jugar?

Si bien es cierto que en el México actual hay un gran porcentaje de mujeres que trabajan, esa cantidad es menor entre las golfistas que entre la población general. Claudia señaló que “la mayoría de las mujeres aquí [en su club] son amas de casa. [...] Nosotras [las mujeres asalariadas] somos alrededor de un tercio de todas las mujeres del

club". No hay estadísticas sobre la proporción de mujeres golfistas que tienen empleo y las que no, pero todas las fuentes que consulté coincidieron en que la mayoría de las jugadoras no son trabajadoras remuneradas. Aun así, esto no justifica la práctica de organizar las horas de salida por género suponiendo que las mujeres que no tienen empleo pueden jugar más tarde sin problemas. Al contrario, las regulaciones temporales con sesgo de género castigan directamente a las mujeres que no encajan con los roles tradicionales porque, como observó Mercedes, las mujeres profesionales tienen menos oportunidades para jugar (para una exposición paralela del golf en el noreste de Estados Unidos ver Sherwood, 2012). La organización por género de las horas de salida los fines de semana también tiene consecuencias negativas para las mujeres. En México, la comida principal del día se sirve entre las 2:00 y las 4:00 de la tarde y representa un momento que, por lo general, implica una reunión familiar/social significativa los sábados y domingos. Un hombre que comienza una ronda temprano por la mañana puede asistir con facilidad a estas reuniones en las primeras horas de la tarde, mientras que una mujer que tiene que empezar más tarde por la mañana deberá apurarse para estar presente en tales eventos.

La organización con sesgo de género del campo de golf se extendía a los torneos *amateurs*. Claudia, Patricia y Mercedes, mujeres que trabajaban y eran golfistas muy buenas, explicaron que había al menos dos torneos *amateurs* dedicados exclusivamente a mujeres, uno organizado por una revista y el otro por una tienda de lujo. Sin embargo, mientras que los torneos *amateurs* mixtos, que estaban dominados por los hombres, siempre se celebraban los fines de semana, las competencias solo para mujeres se jugaban durante la semana, lo que dificultaba la participación de las mujeres que trabajaban. Mercedes describió el problema que esta organización representaba para ella y para otras mujeres trabajadoras:

Los torneos *amateurs* solo para mujeres se llevan a cabo durante la semana. Es difícil tomarse dos o tres días libres en el trabajo para

jugar. [...] Aparte de las amas de casa, solo una alta ejecutiva o la dueña de una empresa podrían tomarse el tiempo libre suficiente para participar en estos eventos.

Claudia expresó un dilema similar: “Solo juego en uno de estos dos torneos. No puedo jugar en los dos; se juegan en la semana. Es difícil restarle tantos días al tiempo de trabajo”. Por último, Patricia dijo enfrentarse al mismo problema: “No puedo tomarme tres días libres en el trabajo cualquier semana para jugar en estos torneos de golf [solo para mujeres], no tengo la antigüedad suficiente para hacerlo. Los torneos durante la semana son imposibles para mí”.

Los efectos de la separación temporal: la perpetuación de las narrativas de género tradicionales

Las políticas con sesgo de género vinculadas al tiempo no solo limitan las oportunidades para jugar de las mujeres, sino que también reducen su visibilidad. Las restricciones temporales restringen las interacciones entre los hombres y las mujeres que juegan al golf. La mayoría de los hombres ya abandonaron el club para cuando las mujeres empiezan a jugar. Así, las habilidades de juego de las golfistas –un bien importante en el contexto de un club de golf– se vuelven invisibles para la comunidad de los jugadores varones. Esta invisibilidad es una de las razones por las que las mujeres que entrevisté sentían que sus compañeros las menospreciaban o ignoraban de forma constante. Más allá de Lorena Ochoa, a quien en general se la describía como una jugadora sobresaliente, la mayoría de los hombres con los que hablé no podían nombrar golfistas mujeres específicas de buen nivel ni jugadoras menos talentosas, y muchos simplemente daban por sentado que todas las mujeres pertenecían a esta segunda categoría. Esta suposición muestra que los hombres creían y afianzaban la narrativa masculina hegemónica según la cual las mujeres son deportistas más débiles e incompetentes *por naturaleza*.

Las mujeres estaban muy al tanto de estos relatos. Por ejemplo, Ruth, una golfista de poco más de sesenta años, explicó que los hombres a menudo se quejaban de las habilidades de las mujeres, señalando: “Dicen que somos lentas y que tardamos mucho en llegar al hoyo”. Luego, con tono sarcástico, agregó: “[Sin embargo,] a diferencia de muchos hombres que conozco, yo calculo la distancia [entre la bola y el *green*] por mi cuenta y no espero que los *caddies* me digan cómo jugar”. En el mismo sentido, Mercedes se lamentó: “Escuché tantas bromas sobre las mujeres en el golf –que somos lentas, torpes, etcétera–, pero, aunque juguemos mejor que muchos hombres, muchos [de ellos] no nos respetan”. Claudia, la golfista de la anécdota inicial cuyo tiro se había ganado la admiración de Miguel, también hizo hincapié en este punto:

Quando hay un grupo de jugadores varones buscando un golfista adicional [para conformar un grupo estándar de cuatro, llamado *foursome*], nunca quieren que las mujeres jueguen con ellos. Escuché muchas veces comentarios como: “¡No, compadre! ¿Por qué una mujer? De ninguna manera”. A los hombres no les gusta jugar con mujeres [...] porque se sienten inhibidos por las jugadoras buenas.

La marginalización de la mujer en el golf se articula mediante dinámicas espaciales que, de formas a veces sutiles y a veces explícitas, transmiten ideas sobre la pertenencia, la afinidad y la inclusión, así como separación, desprecio y exclusión (Massey, 1994). La naturaleza del campo de golf, determinada por el género, cambia a lo largo del día. En los horarios centrales de juego, el campo es un sitio masculino en el que casi todas las figuras femeninas presentes son trabajadoras de piel morena. Donaldson y Poynting (2007) sostienen que, en Australia, los hombres de clase alta socializan a través de actividades que nunca cuentan con la presencia de mujeres, excepto que sean asistentes, lo que permite que los hombres acaudalados internalicen un fuerte sentido de masculinidad hegemónica. La presencia restringida de las mujeres en los clubes de golf mexicanos sigue un patrón

similar, incluyendo el hecho de que las mujeres que están presentes en los horarios exclusivos para hombres son trabajadoras morenas.

La (im)posibilidad de resistirse a las desigualdades de género

Los hallazgos y el análisis que presenté hasta ahora podrían dar la impresión de que no hay forma de escapar a la masculinidad hegemónica. La devaluación de las mujeres se expresa mediante un amplio espectro de mecanismos que incluyen, por ejemplo, la manera en que los hombres se refieren a las golfistas como deportistas inherentemente débiles e incompetentes y la forma en que la ubicación de los *tees* de salida reafirma esta narrativa. El poder de la masculinidad hegemónica también está presente en la práctica poco ética implementada por los hombres de modificar sus hándicaps para recrear el mito de la prominencia física masculina, así como en la organización por género de los horarios de salida, algo que oculta las habilidades de juego de las mujeres. Aunque quienes lean esto podrían verse tentados a concluir que la masculinidad hegemónica deja a las mujeres pudientes sin ningún tipo de poder dentro de los clubes de golf, no es así. La posición privilegiada que ocupan estas mujeres les ofrece múltiples formas de mitigar y oponer resistencia a las desigualdades de género.

La resistencia

Dos de las mujeres que entrevisté habían luchado de manera exitosa contra el sesgo de género de las políticas de juego. En sus respectivos clubes, cada una de estas jugadoras era parte de un pequeño grupo de mujeres que podían jugar durante el *prime time*. La primera mujer que describió este tipo de resistencia a la desigualdad de género fue Laura, que tenía poco más de cincuenta años y había comenzado a jugar al golf a finales de la adolescencia. Aunque se encontraba en una posición económica confortable, poco después de casarse Laura

había decidido empezar un negocio, el cual seguía manejando durante la época de las entrevistas. Hace unos diez años, empezó a sentirse frustrada al ver que sus horas de trabajo y los horarios de salida de su club, organizadas por género, limitaban de forma considerable sus oportunidades de jugar al golf. Laura no era la única que se sentía así; otra integrante de su *foursome* también era dueña de un negocio. Ninguna podía jugar muy seguido porque las reglas de tiempo con sesgo de género del club no eran compatibles con sus responsabilidades laborales.

Las integrantes del *foursome* pidieron que se les permitiera jugar en el *prime time*, mostrando evidencia que probaba que dos de ellas trabajaban y no podían ir al club al mediodía o temprano por la tarde. Sin embargo, para Laura, el argumento más importante que hicieron fue que las cuatro eran jugadoras excelentes que no reducirían el ritmo en el campo. Concluyó diciendo:

El presidente del club en aquel momento nos dejó jugar temprano por la mañana. Incluso logramos conseguir otro lugar para un segundo *foursome* de mujeres. Estas otras mujeres también eran jugadoras geniales. Desde ese momento [hace diez años], cada presidente nuevo quiere quitarnos [para jugar en el *prime time*] en cuanto asume el cargo, con el argumento que el número de hombres que juegan por la mañana aumentó y que necesitan nuestros lugares. Mantuvimos los lugares, pero es una lucha constante. Los hombres no quieren que juguemos en el *prime time*.

Mercedes era la segunda golfista que había luchado por el derecho a jugar en el horario central. Explicó que había invertido una cantidad considerable de tiempo y dinero en clases cuando empezó a jugar al golf, agregando: “No me gustaba la idea de que era la esposa de un golfista y por eso juego al golf. Quería convertirme en una jugadora muy buena por mi cuenta, de verdad”. Hace algunos años, el *foursome* de mujeres al que pertenecía Mercedes y otro grupo más se ganaron el derecho a jugar *temprano por la mañana* en su club. La primera vez que el grupo pidió que se les permitiera jugar en el *prime*

time, el presidente de aquella época rechazó el pedido. Pero el deseo de Mercedes de jugar por la mañana permaneció firme. Ella me preguntó: “Si [las mujeres que trabajaban] no podíamos jugar temprano por la mañana, ¿cuándo íbamos a jugar?”. Luego de que el club eligiera a un nuevo presidente, Mercedes y sus compañeras de juego volvieron a pedir que se las eximiera de las restricciones de género de la hora de salida. Para robustecer su caso, Mercedes indicó que la mitad del dinero con el que se pagaban los gastos de su familia en el club provenía de sus propios ingresos. El presidente nuevo permitió que dos *foursome* de mujeres jugaran en el *prime time*, pero algunos miembros del club no estaban contentos con la situación. Mercedes explicó:

Algunos hombres siguen preguntándonos por qué no jugamos con el resto de las mujeres. Una vez, un miembro golpeó una bola que cayó muy cerca de nuestro *foursome*. Enojada, le pedí que esperara hasta que nos hubiéramos alejado. Respondió que no entendía por qué jugábamos a esa hora [temprano por la mañana] y me dijo, “Por qué no se van con el resto de las viejas”,⁸ añadiendo que los hombres eran los que pagaban las membresías. Me enfadé todavía más y le dije que no podía hablar en nombre de todos los hombres y mujeres del club. Que él pagara la membresía de su familia no era asunto mío y quién pagaba la [membresía] de mi familia no era asunto suyo. Le dije que iba a denunciar su comportamiento irrespetuoso. Más tarde vino a disculparse, diciendo que no había querido ofenderme.

A pesar de las múltiples formas de exclusión espacial y discursiva a las que se enfrentaban las mujeres (por ejemplo, la asignación de los horarios por género y la idea de que las mujeres eran jugadoras deficientes), las acciones de Laura y Mercedes y sus compañeras de juego ilustraban la manera en que algunas de estas mujeres privilegiadas

⁸ La palabra *vieja* es un término coloquial utilizado para hacer referencia a las mujeres en México. Literalmente, quiere decir *mujer vieja*, pero también se lo emplea para hablar de mujeres jóvenes. La palabra *vieja* abarca el sentido condescendiente que expresa, por ejemplo, el término informal *chick* en inglés.

podían subvertir las restricciones temporales y espaciales con sesgo de género dentro de sus clubes. No obstante, la posibilidad de participar exitosamente en la lucha por la igualdad de género se relacionaba con los recursos financieros, sociales y culturales de las golfistas. Laura, por ejemplo, se convirtió en una buena jugadora durante la adolescencia (su familia tenía una membresía en un club tradicional), lo que reflejaba sus orígenes de clase alta. Además, era una jugadora muy habilidosa. En el caso de Mercedes, aunque no había aprendido a jugar hasta cumplir los treinta años, contaba con recursos abundantes (tiempo y dinero) que podía invertir en el desarrollo de sus habilidades. Además, su marido era una figura importante en su club. Cuando describió las disculpas ofrecidas por el golfista grosero en el campo, Mercedes añadió: “El hombre sabía que mi marido era una persona respetada [en el club]”, insinuando que él sabía que podía meterse en problemas si no se disculpaba.

Estas mujeres tenían suficiente capital de distintos tipos (económico, social y cultural, entendiendo este último no en el sentido académico, sino como la adquisición de habilidades de juego) para gozar de un cierto nivel de éxito en su lucha por la modificación de las dinámicas con sesgo de género que las afectaban. Aun así, a pesar de sus recursos, el éxito logrado por estas mujeres nunca dejaba de ser frágil, ya que amenazaba con alterar por completo un espacio perfectamente organizado y dividido mediante barreras de género claras (Massey, 1994). La visibilidad de las mujeres que pueden seguir el ritmo de los jugadores varones, que no dependen del conocimiento de los *caddies*, que pueden golpear la bola con precisión y fuerza y que tienen una probabilidad no menor de derrotar a los hombres representa una amenaza a la organización de jerarquías *naturales* de género y la masculinidad hegemónica en la que se basan estas ideas.

Los límites de la resistencia

Mientras me encontraba en el proceso de transcribir las entrevistas y analizar los datos etnográficos para este libro, me pregunté una y

otra vez por qué las mujeres no se unían para luchar contra la masculinidad hegemónica que las mantenía en una posición dominada. La respuesta a mi pregunta surgió, de forma inesperada, a partir de fragmentos esparcidos a lo largo de las entrevistas. Mi conversación con Patricia es un buen ejemplo. Al igual que la mayoría de las mujeres que entrevisté, Patricia se quejó de las injustas restricciones al tiempo de juego de las mujeres. Habló en detalle sobre la falta de respeto hacia las mujeres por parte de los hombres en el mundo del golf y se lamentó de lo extremadamente frustrantes que eran las políticas de juego con sesgo de género, dado que no tomaban en cuenta las habilidades de juego de los individuos. Patricia repitió un comentario que otras mujeres ya habían expresado: “Soy mejor que muchos de los hombres que juegan en el *prime time*”.

Para validar su argumento sobre la discriminación de género, Patricia llevó nuestra conversación hacia el tema de la mujer en el golf profesional. Hizo referencia a Lorena Ochoa para demostrar que las mujeres eran capaces de convertirse en golfistas extraordinarias. Sin embargo, también menospreció a la mayoría de las demás jugadoras profesionales, diciendo: “¿Sigues la liga profesional de mujeres [LPGA]? La mayoría de las jugadoras son lesbianas. Parecen hombres. ¿Viste los brazos que tienen? [abrió una mano alrededor del brazo para sugerir que los brazos de las golfistas profesionales eran muy musculosos]”. Luego, me aseguró que Lorena Ochoa no era lesbiana. Patricia no veía la conexión entre el trato injusto que sufrían ella y otras mujeres en los clubes de golf, el cual se basaba en normas y expectativas de género tradicionales, y la forma en que ella se burlaba de las jugadoras profesionales que no se caracterizaban por la delgadez y la delicadeza, los ideales físicos tradicionales de femineidad en la clase alta (Mears, 2011), y que aparentemente no se ajustaban a la expectativa generalizada de heterosexualidad (Wolter, 2010).

Muchos académicos acuñaron términos para captar las dinámicas sociales en las que los oprimidos internalizan los argumentos esgrimidos por el opresor para justificar relaciones sociales injustas. La idea de falsa conciencia de Marx (1970 [1846]), el velo de DuBois (1999

[1903]), el complejo de inferioridad propuesto por Fanon (2008) y el concepto de violencia simbólica de Bourdieu (2001) describen cómo los excluidos en ocasiones explican su propia exclusión en términos establecidos por los grupos dominantes. Estas nociones no buscan culpar a los oprimidos por su opresión, sino que se las utiliza para explicar que la eficacia del poder reside en su capacidad de convencer a quienes no tienen poder de su supuesta ineptitud, deficiencia, indecencia y carencia. Una vez que están convencidos de la legitimidad del trato injusto, en lugar de cuestionar esta condición, los oprimidos contribuyen a su reproducción. El ejemplo presentado en el párrafo anterior responde a la esencia de estos conceptos. El comentario despectivo que hizo Patricia sobre las jugadoras profesionales, que no se guían por las normas de género tradicionales, sigue de cerca los argumentos que muchos hombres expresan para justificar la exclusión de las mujeres –Patricia incluida– del *prime time*. En ambos casos, se usa una definición estrecha de la función y la apariencia que las mujeres deben tener en la sociedad para desprestigiarlas y subordinarlas. Este ejemplo muestra que algunas mujeres de clase media alta y alta han internalizado una visión de sí mismas que está fuertemente influida por la masculinidad hegemónica.

Una segunda pista que demuestra el poder de este tipo de masculinidad a la hora de impedir que las mujeres se unan y se manifiesten en contra de la discriminación que sufren emergió de la división existente entre las mujeres que trabajan y las que no. Como se mencionó más arriba, el porcentaje de mujeres trabajadoras es más pequeño entre los miembros de los clubes que entre la población general de México. Al describir su club, Claudia comentó: “La mayoría de las mujeres aquí [en el club] no trabajan; son amas de casa. Nosotras [las mujeres asalariadas] somos alrededor de un tercio de todas las mujeres del club”. Más tarde, añadió:

Es una pena, pero aquí en el club, muchas de las mujeres [que no trabajan] nos menosprecian [a las mujeres que trabajamos]; son groseras. [...] Varios años atrás, cuando me uní al club, algunas jugadoras

más grandes me invitaron a ir a la cafetería con ellas después de jugar, pero no podía por el trabajo. No puedo quedarme a jugar a las cartas, planificar el próximo evento social y ayudar con cosas de beneficencia. Después de que me invitaran dos o tres veces y no fuera, dejaron de invitarme. Después de eso, las escuché hacer comentarios groseros sobre mí.

Claudia explicó que las mujeres que no trabajaban solían organizar eventos en horarios determinados a sabiendas de que mujeres que trabajan como ella no iban a poder asistir y, luego, se quejaban de que este grupo no contribuía a la vida social del club. Cuando consulté a las demás mujeres por este tema, la única que reconoció una cierta tensión fue Patricia, quien reveló: “No soy amiga de las mujeres que pasan mucho tiempo en el club”, haciendo referencia a las mujeres que no trabajan y que dedican gran parte de su tiempo a socializar en el club con otras mujeres que tampoco trabajan de forma remunerada. El resto de las entrevistadas dijeron que no estaban al tanto de ningún conflicto. No queda claro si esto en verdad era así o si no querían abordar lo que parecía ser un tema controvertido.

Estos ejemplos ilustran en mayor profundidad la relación paradójica entre el privilegio y el género. Los mecanismos y principios de clase que benefician a las mujeres miembros de los clubes en comparación con mujeres y hombres racializados de clases más bajas también limitan sus oportunidades para adoptar identidades y prácticas de género no convencionales, como tener sus propias carreras o adoptar aspectos femeninos heterodoxos. Ostrander (2010, p. 152) llegó a la misma conclusión en su análisis de las mujeres de clase alta en Estados Unidos, observando que “desafiar su posición de género subordinada” no beneficia sus intereses, “ya que hacerlo parecería cuestionar la superioridad de su clase y las ventajas que se derivan de ella”. La paradójica situación se vuelve más clara cuando se contempla la obra de Zweigenhaft y Domhoff (2006), quienes sostenían que el número limitado de mujeres ejecutivas en Estados Unidos podría estar relacionado con las limitaciones que encuentran las mujeres

a la hora de acceder a clubes de golf de élite en dicho país. En otras palabras, los mismos mecanismos que benefician a las golfistas, en contraposición a las clases racializadas más bajas, también suponen una desventaja respecto de sus pares varones.

Aun así, en México, el conflicto de intereses no impedía que las mujeres desafiaran algunas normas de género: Laura y Mercedes lucharon por su derecho a jugar en el *prime time* y a trabajar aunque tuvieran situaciones económicas holgadas. Además, todos los golfistas entrevistados observaron que el enorme éxito de Lorena Ochoa había provocado que un número creciente de mujeres empezara a practicar el deporte. Aunque estas transformaciones son importantes, no sugieren un avance lineal hacia la abolición de la masculinidad hegemónica. Como concluyó Nora: “Creo que las cosas [relacionadas con la desigualdad de género] están cambiando en el golf, bueno, no a la velocidad que nos gustaría [a las mujeres]. El cambio viene siendo muy lento”. Este cambio gradual que Nora percibe se basa en la forma desigual en que las normas e identidades de género se internalizan, lo que da lugar a múltiples grados de personalidades desafiantes y pasivas. Dicho de otro modo, mientras que algunas mujeres deciden luchar contra la desigualdad de género, otras prefieren preservar el *statu quo*.

Conclusión

En este capítulo, se describe la posición paradójica que ocupan las mujeres en el privilegiado mundo del golf en México. Estas mujeres se parecían a la mayoría de los hombres de los clubes en el sentido de que sus identidades de clase y raza les proporcionaban un estatus más alto que el de muchos hombres y mujeres de las clases media y, sobre todo, baja. El capítulo incluye varios ejemplos de mujeres golfistas que tenían acceso al trabajo de empleados tanto dentro como fuera del club, entre los que se incluían *caddies*, choferes y el servicio doméstico. Las considerables diferencias de clase entre las

jugadoras y los trabajadores se manifestaban en la manera en que se comunicaban entre sí. Mientras que las mujeres podían referirse a los trabajadores utilizando sus nombres de pila, los trabajadores siempre empleaban formas de cortesía y títulos profesionales al dirigirse a estas mujeres. Sin embargo, los elementos raciales y de clase que otorgaban a las mujeres una posición ventajosa en la sociedad se esfumaban en las interacciones con compañeros varones dentro del club. En estos casos, una forma de masculinidad hegemónica basada en la clase relegaba a las mujeres a una posición de segunda.

Como observaron Connell y Messerschmidt (2005, p. 832), la masculinidad hegemónica no es solo un conjunto de expectativas, sino también una serie de prácticas que permiten que “la dominación de las mujeres por parte de los hombres continúe”. En los clubes que visité, estas prácticas eran tanto espaciales como temporales. A las mujeres se las relegaba a los horarios menos concurridos y menos deseables. Además, se las consideraba jugadoras inherentemente débiles, una noción que se reafirmaba en el espacio a través de los *tees* de salida desde los que comenzaban a jugar. Estas reglas convencionales impedían que las mujeres tuvieran acceso al bar, lo que hacía que sus habilidades de juego –uno de los recursos más importantes que poseen los golfistas– fueran casi invisibles para la mayoría de sus compañeros varones. A pesar del privilegio racial y de clase del que gozaban las mujeres, al interior de los clubes, la masculinidad hegemónica las ubicaba en posiciones subordinadas a los hombres.

No obstante, algunas mujeres se opusieron con cierto éxito a una de estas prácticas y lograron conseguir el derecho a jugar en el *prime time*, una victoria que, de todas formas, parecía frágil, dado que los hombres a menudo buscaban maneras de que las mujeres regresaran a su lugar *natural*. La hostilidad de los hombres era una reacción al (potencial) caos espacial que estas mujeres introducían al espacio masculino; la presencia de mujeres muy habilidosas y desafiantes pone en peligro la organización de jerarquías de género mostrando la inconsistencia de la superioridad atlética del hombre. Paradójicamente, la capacidad de las mujeres para reducir la desigualdad

de género se veía obstaculizada por los mismos principios que las volvían figuras privilegiadas en primer lugar: cambiar las normas y los principios que producían esa desigualdad podría transformar las jerarquías de clase, raza y género que situaban a las mujeres miembros de los clubes en una posición altamente privilegiada.

Epílogo. El privilegio

No jugarán más al golf. Los altos funcionarios del SAT [el equivalente mexicano al Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos] juegan al golf todo el tiempo con los ejecutivos de las corporaciones a las que deberían exigir el pago de impuestos; sí, eso pasa. ¿Creen que los miembros del SAT les cobrarán impuestos [después de jugar juntos al golf]? Este es el final, se acabaron los privilegios.

–Andrés Manuel López Obrador
(Hernández, López y Guerrero, 2018)

En la introducción de este libro se explicó que el estudio de los de arriba no es un campo que genera mucho interés entre los académicos que se dedican a analizar el caso de México (ver el Apéndice para un análisis elaborado). Sin embargo, en los últimos años, el privilegio social se convirtió en un tema fascinante para la sociedad mexicana en general. Por ejemplo, las elecciones presidenciales de 2018 demostraron que al ciudadano promedio le interesaba comentar y debatir muchas de las cuestiones generales que se analizan en este libro. Durante la campaña, los candidatos y sus seguidores hacían referencia de manera constante, mediante denuncias, críticas, acusaciones e insultos, a las conexiones entre la clase, la raza, el género

y el privilegio. Los periodistas y los analistas políticos también contribuyeron a la discusión del privilegio al condenar, cuestionar y reprimir a los políticos por sus comentarios y puntos de vista. En este Epílogo, muestro que el privilegio social desempeña un papel central en los debates públicos recientes en este país.

El 1 de julio de 2018, los mexicanos participaron en una elección crucial: los resultados determinaban la gobernación de nueve de los treinta y dos estados, la composición tanto de la Cámara de Diputados como del Senado del país, y, lo que es aún más importante, el próximo presidente de México. La atención nacional se enfocó sobre todo en la elección presidencial, en parte porque este era el tercer intento consecutivo del candidato de izquierda Andrés Manuel López Obrador, conocido popularmente como AMLO, de llegar a la presidencia, y según las encuestas, contaba con una amplia ventaja (sus dos intentos anteriores no habían sido exitosos y habían terminado en resultados muy cuestionados). En diciembre de 2017, AMLO pasó a estar en el centro de una polémica relacionada con la conexión entre el privilegio, la clase y las dinámicas raciales, luego de que criticara a sus dos principales rivales políticos en público declarando ante la prensa que estos “no saben nada del país, siempre están adentro [lejos de las clases trabajadoras], tienen tez pálida, son puxhos [...] y pirrurris”. Este último término se asocia con la riqueza heredada, el elitismo, la arrogancia y el desprecio de las clases más bajas; tildar a alguien de *pirrurris* representa una denuncia del privilegio de clase (ver los capítulos 2 y 3 para un análisis desarrollado de la relación entre la clase y el privilegio).

No obstante, un punto significativo es que la acusación de AMLO también incluía una referencia a la raza. En su comentario, López Obrador asoció la actitud arrogante de sus oponentes no solo con la riqueza desmerecida, sino también con la blanquitud, algo que enfatizó usando los términos *pálida* y *puxhos* (en el estado sureño de Tabasco, de donde el político es nativo, este último término hace referencia a la gente con tono de piel blanca). El público local entendió claramente la naturaleza racializada de la acusación de AMLO. Al día

siguiente, *El Universal*, uno de los principales periódicos de México, cubrió el evento en un artículo titulado: “Ricardo Anaya y José Meade, ‘pirrurris blancos’, dice AMLO”. A pesar de la ideología nacional mexicana del mestizaje, el periódico no explicó por qué un término racializado –blanco– se emplearía para atacar a alguien en una nación supuestamente sin raza (los capítulos 4 y 5 examinan en detalle el tema de la raza y la racialización).

Minutos después de que AMLO pronunciara este comentario, Ricardo Anaya, uno de los candidatos criticados, lo acusó de incitar el odio racial:

Estas descalificaciones de López Obrador, de los últimos días, me parecen muy peligrosas; no solo lo de *pirrurris*, este asunto de burlarse porque tengo el color de la piel blanco que porque a mí no me da el sol. Me parece que abrir la puerta a dividir al país por color de piel, abrir la puerta a temas de discriminación, es una pésima idea. Debería abstenerse de usar este lenguaje racista (Redacción, 2017).

Los analistas políticos también dieron su opinión. Leo Zuckermann, reconocido comentarista político y profesor universitario, escribió un editorial titulado “La retórica de ‘Nosotros los morenos contra ustedes los blancos’” en el periódico *Excelsior*, donde criticó los dichos del político de izquierda. Zuckermann se preguntaba:

Si gana López Obrador la Presidencia, ¿en qué tipo de República vamos a vivir? [...] El presidente, ¿buscará la armonía social o promoverá la lucha de clases y racial? [...] Hasta ahora, AMLO [...] típicamente había polarizado desde un punto de vista socioeconómico: *pobres* versus *ricos*. Ahora, sin embargo, se ha metido en un terreno más peligroso: el racial.

En el artículo, Zuckermann mencionaba un estudio reciente publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2016) que hablaba de una correlación significativa entre el color de piel y la posición socioeconómica en México: los tonos de piel claros se correlacionan con el estatus elevado y altos niveles de riqueza, mientras

que los tonos de piel oscuros se correlacionan con un nivel más bajo de estatus y riqueza. Después de identificarse, con tono sarcástico, como blanco, Zuckermann propuso que la forma de resolver el problema (la correlación entre el color de piel y la condición socioeconómica) no era promover una retórica racial *divisiva*, sino crear más oportunidades para las clases bajas, las de color de piel oscuro. Finalizó su texto con la siguiente pregunta: “¿Vale la pena azucar el odio racial con tal de ganar la presidencia?”.

Esta no fue la primera vez que una relación compleja entre las dinámicas de clase y raza emergía dentro de la esfera política. En 2014, AMLO fundó un partido político al que llamó Movimiento de Regeneración Nacional. El acrónimo del partido es MORENA, el cual, según el Diccionario del español de México, significa “Que es de piel oscura o de un color semejante al café”. El nombre del partido político de AMLO parecía jugar con dos ideas. En primer lugar, la palabra *morena* (o su forma masculina *moreno*) implica tonos de piel muy comunes en México, sobre todo en las clases media y baja (Nutini, 1997, 2008; Nutini e Isaac, 2010). En segundo lugar, hace referencia al nombre de la Virgen de Guadalupe, patrona de México, a la que popularmente se conoce como “la Virgen Morena” o “La Morena”. Bajo estos dos significados, el nombre del partido político adopta la racialización de la lógica de clases, aunque revirtiendo la forma habitual, al inspirar un sentimiento de orgullo en la identidad *morena*.

AMLO y otros candidatos asociados con MORENA empleaban un discurso político que identificaba la corrupción, la desigualdad y la pobreza como los problemas cruciales de México. Sin embargo, a diferencia de la narrativa política omnipresente que culpa a la pobreza por la situación lamentable del país y aborda la corrupción en términos abstractos, AMLO señaló directamente a las élites económicas y políticas –que, en general, son (más) blancas– como la raíz del problema. Según su narrativa, en las últimas décadas el Estado neoliberal había beneficiado de manera casi exclusiva a las clases dominantes: los pirrurris blancos. Aunque para los medios hegemónicos la retórica de AMLO era ingenua, delirante y radical, la narrativa

caló hondo en el electorado. Casi todas las encuestas indicaban que los candidatos de MORENA se encontraban a la cabeza de sus respectivas carreras electorales.

Unos meses después del comentario de AMLO, el 9 de febrero de 2018, durante un acto electoral en el estado sureño de Tabasco, Enrique Ochoa Reza, líder del Partido Revolucionario Institucional (PRI), atacó a los antiguos miembros de su partido que se habían unido recientemente a MORENA. En tono burlón, Ochoa Reza dijo: “A esos prietos desde aquí les decimos, les vamos a demostrar, son prietos pero ya no aprietan”. La última parte de su comentario, “ya no aprietan”, tiene una fuerte connotación relacionada con el género. La expresión es un insulto vulgar dirigido a las mujeres que sugiere que sus cuerpos –en particular, sus genitales– se volvieron flácidos y dejaron de ser atractivos desde el punto de vista sexual. En un sentido abstracto, la frase degrada a las mujeres igualando la presunta condición de ser indeseable sexualmente (*no apretar*) con carecer de valor como persona. Esta expresión ofensiva surge de la perspectiva de la masculinidad hegemónica, al insinuar que las mujeres mayores son menos atractivas y que, cuando la mujer pierde su atractivo sexual, se vuelve irrelevante (ver el capítulo 6 para un análisis elaborado de la masculinidad hegemónica). El hecho de que Ochoa Reza se refiriera a los hombres que habían sido miembros de su partido en este mismo comentario implicaba que dichos hombres estaban emasculados y eran inútiles. No es sorprendente que este insulto basado en el género estuviera profundamente entrelazado con una indirecta racializada.

Como se explica en el capítulo 4, el término *prieto* hace referencia a un tono de piel moreno oscuro o negro. Sin embargo, en el habla coloquial, la palabra se utiliza no solo para sugerir un color de piel, sino también para indicar que alguien está fuera de su lugar (racial). El insulto de Ochoa Reza parece aludir a los dos significados del término. Claramente, usó la palabra *prieto* como sinónimo de *moreno*, lo que indica un color de piel, pero también vinculó la piel oscura con el hecho de estar fuera de lugar. El comentario insinuaba que los *prietos*

se habían unido a un partido político que estaba por encima de su posición subordinada y, por lo tanto, que las personas de piel oscura no pueden determinar sus alianzas políticas por sí mismas, sino que deben seguir órdenes. La reacción en redes sociales fue inmediata y fuerte. La gente acusó a Ochoa de ser clasista, racista y sexista. Horas más tarde, el líder del PRI se disculpó por sus palabras en su cuenta de Twitter, insistiendo en que no había tenido la intención de atacar a otras personas por su color de piel. Hizo hincapié en este punto observando que su color de piel también era moreno, algo “de lo que me siento muy orgulloso”. A pesar de su pedido de disculpas, el comentario se analizó ampliamente en redes sociales, la mayor parte del tiempo desde perspectivas muy críticas.

La reconocida periodista política Sanjuana Martínez, por ejemplo, se refirió al incidente en un editorial titulado “Los prietos, el racismo y el clasismo en México”, publicado en el periódico digital *Sin Embargo*. Su artículo mencionaba el estudio del INEGI (2016) al que se hacía referencia en la nota de Zuckermann y según el cual había una correlación significativa entre el color de piel y la posición socioeconómica. Martínez también habló sobre un estudio reciente, “Discriminación en México”, que concluía que el tono de piel oscuro era una de las principales causas de prejuicio en el país, y afirmó:

La expresión racista de Ochoa Reza coincide con la imagen de su candidato. José Antonio Meade [...] es blanco, de ascendencia irlandesa, con apellidos extranjeros, egresado de una universidad privada [y cara] de México [...] y doctorado en la Universidad de Yale. [...] Obviamente, Ochoa Reza insultó a los *prietos* porque su candidato es blanco y rico.

El artículo concluye de la siguiente manera:

Si el PRI excluye a los *prietos*, está excluyendo al 90 % de la población mexicana. Y nos regresa al régimen de castas que durante tres siglos [el período colonial, 1521-1821] dejó profundas heridas que perduran en el racismo existente, en la exclusión y la discriminación, en las palabras *naco*, *indio*, *mestizo* [y] *prieto*.

Notablemente, Martínez incluía reprobaciones tanto racializadas como basadas en la clase en su crítica al comentario de Ochoa Reza.

Los rivales políticos tardaron aún menos en utilizar una combinación de argumentos basados en la clase y la raza para atacarse unos a otros en el universo desregulado de las redes sociales. Sin embargo, estos insultos cambiaban según el privilegio percibido de la persona que los emitía. Por ejemplo, Juan Pedro Vera Martínez, un político de rango intermedio del estado costero de Colima, usó su cuenta personal en una red social para comentar que los simpatizantes de su oponente, respaldado por MORENA, no necesitarían una pluma para marcar sus boletas el día de la elección: “Pueden usar la tierra de los codos para indicar su preferencia” (Redacción, 2018). Su comentario insinuaba que solo las personas ignorantes y pobres que trabajaban en el campo o en la construcción –y que carecían de acceso al agua corriente para bañarse– votarían por el candidato de MORENA. Mientras tanto, los seguidores de AMLO también incorporaron una lógica de clases racializada a los insultos que lanzaban contra sus oponentes políticos, aunque a la inversa. Términos como *blanquito*, *sangre azul*, *pirrurris* (riqueza heredada) y *riquín* (rico) se empleaban indistintamente para criticar a los adversarios. En resumidas cuentas, los simpatizantes de MORENA acusaban a sus oponentes de tener demasiado privilegio para entender la realidad mexicana.

El 1 de julio de 2018, AMLO logró una victoria aplastante y ganó la presidencia con el 53 % del voto popular, una diferencia del 30 % respecto del candidato que terminó en segundo lugar. Además, MORENA se convirtió en la principal fuerza tanto en la Cámara de Diputados como en el Senado y ganó cinco de las nueve elecciones a gobernador. Es probable que una serie de factores, como el alto nivel de criminalidad, la persistencia de la corrupción, el limitado crecimiento económico, la inseguridad económica y la incompetencia de la élite política, hayan desempeñado un papel en la victoria de AMLO. No obstante, el triunfo abrumador de un candidato político que criticaba abiertamente el entramado de la jerarquía socioeconómica y los principios racializados, y que apuntaba una y otra vez a la

élite económica por su privilegio excesivo, sugiere que una porción significativa de la población mexicana busca alterar (o, al menos, reconocer como problemática) la fuerte conexión que hay entre la clase, la raza y el privilegio. Además, la intensa reacción generada por el comentario sexista de Ochoa Reza mostró que algunos mexicanos eran conscientes de la relación que existía entre el privilegio y el género. Aun así, la continua falta de representación de las mujeres en posiciones de poder y, lo que es aún más trágico, los alarmantes y elevados niveles de feminicidios reflejan la capacidad persistente de la masculinidad hegemónica para inclinar la balanza del poder en favor de los hombres en este país. Si bien aún no sabemos cuál será el resultado de esta lucha política, el análisis presentado en este libro ofrece algunas ideas sobre el futuro del conflicto.

En México, la distribución extremadamente desigual de los recursos fomentó un fuerte resentimiento contra los grupos dominantes. Esta ira se basa tanto en los excesivos beneficios materiales que acumulan las clases altas y la paradójica manera en que se emplean las percepciones raciales para erigir barreras sociales en una nación que, supuestamente, no tiene raza. Esta reacción no significa que haya un movimiento político coherente capaz de dismantelar el sistema que privilegia a los grupos dominantes, así como tampoco hay una campaña para prohibir el golf en México. En cambio, la intensa reacción política contra los beneficios excesivos de las clases altas –entre los que se incluye el espacio privilegiado del golf, como se indica en la cita al principio del Epílogo– muestra que el poder, la dominación y el privilegio son relaciones sociales que forman parte de una lucha constante en todas las sociedades. Aunque aquellos individuos que se encuentran en la cima de la pirámide socioeconómica influyen de manera desproporcionada en la distribución de los recursos y la construcción de narrativas en torno a la clase, la raza y el género, la élite no es un bloque unificado, y la diversidad al interior de este grupo allana el camino para el cambio social.

A lo largo del proceso de elaboración de este libro, más de una persona me preguntó: “¿Cuál es la importancia de tu análisis?”.

Añadiendo: “Siempre y cuando hayan acumulado su fortuna de manera legal, ¿por qué deberíamos preocuparnos por los ricos?”. La respuesta a estas preguntas se vincula a una tendencia persistente de concentración de riqueza que benefició a las clases altas de todo el mundo en los últimos cuarenta años (Ratcliff, 2019; Piketty, 2014). Entre los académicos que analizan este proceso, hay cada vez más consenso respecto de dos cuestiones. Por un lado, los altos niveles de concentración de riqueza producen sociedades disfuncionales (Elizondo Mayer-Serra, 2017; Collier, 2018; Esquivel, 2015c; Lindsey y Telles, 2017), y por otro, la pobreza no puede concebirse como un elemento aislado, sino que debe conceptualizarse como la otra cara integral de la concentración de la riqueza (Cattani, 2009; Donaldson y Poynting, 2007; Reeves, 2017; Friedman y Laurison, 2019). Por lo tanto, este libro representa un nuevo *llamado a la acción* para los científicos sociales que estén interesados en el estudio del privilegio. Es necesario, incluso urgente, mostrar que tanto el privilegio como su carencia—junto con el entretreído de las influencias de la clase, la raza y el género— son dos caras de la misma moneda. No podemos comprender a los grupos empobrecidos sin prestar atención a la otra cara: los privilegiados.

Apéndice. Un enfoque (no) ético

Mi propia visión es que la falta de conocimiento sobre las élites ayuda a opacar y, por lo tanto, mantener la posición de estos grupos en la sociedad, una mejor comprensión de las metodologías del estudio de las élites también podría servir para cuestionar esa posición.

Susan Ostrander (1993, p. 7)

Empecé a investigar acerca del golf y los clubes de golf en México luego de descubrir que, durante la crisis económica de 1982, el Estado mexicano había apuntado a un club de golf para frenar la rebelión de la clase alta local. El incidente había ocurrido en uno de los cuatro clubes más exclusivos del país, cuya cuota de membresía supera los 120 mil dólares. Una vez que tomé la decisión de estudiar los clubes de golf, me di cuenta de que no podría utilizar los métodos que los científicos sociales emplean tradicionalmente para acceder a los grupos que quieren analizar: unirse a un club para conocer gente y desarrollar relaciones sociales (Wacquant, 2006); usar el estatus que proporciona el contar con un alto nivel educativo entre las comunidades con educación limitada para lograr la aceptación inicial (Goffman, 2015); o trabajar junto al grupo focal para registrar sus experiencias de vida (Gomberg-Muñoz, 2011). Yo no contaba con

los recursos económicos necesarios para pagar la membresía a un club y mi estatus como estudiante de posgrado no tenía el valor suficiente para proporcionarme un tipo de membresía honoraria a la comunidad de golfistas. Consideré convertirme en *caddie*, pero en la mayoría de los clubes mexicanos, sobre todo en los más prestigiosos, los aspirantes a este trabajo deben atravesar un proceso de selección minucioso.

Al considerar estas restricciones metodológicas, entendí que mi objetivo de estudiar el golf encarnando la figura de un investigador, de un científico social que se involucra desde lo físico con el sujeto que quiere explicar intelectualmente, iba a ser más difícil de lo que había imaginado en un principio. Mi propia procedencia de clase, situada cerca del límite entre las clases media y media baja, significaba que, antes de comenzar esta investigación, no sabía casi nada acerca del golf. La única base de mis conocimientos previos del deporte eran escenas estereotipadas de películas en las que individuos acaudalados comentan información secreta en el campo, series de televisión que incluyen tomas de verdes campos de golf y personajes pudientes que socializan en un ambiente similar al de un club campestre, y varias rondas de minigolf jugadas en un centro turístico en la playa.

Decidí empezar el proyecto aprendiendo tanto como fuera posible acerca del deporte (Durkheim, 1982 [1895]). Viajé a Escocia para visitar los sitios relacionados con el golf más icónicos de Gran Bretaña (menciono el privilegio implicado en esta afirmación más adelante); indagué acerca de la Professional Golfers' Association of America (PGA), la liga de golf profesional de Estados Unidos; me informé sobre la historia del juego y leí con atención revistas contemporáneas especializadas. La oficina de investigación de la universidad donde estudiaba en aquel momento accedió, con reticencia, a darme una beca de 100 libras (140 dólares) para tomar un curso introductorio breve y pagar cuatro visitas a un campo de práctica de golf (un *tiradero*, como algunos golfistas de México llamaban a estos lugares de entrenamiento). Al año siguiente, después de una auditoría interna, el nuevo decano del área de investigación me pidió que proporcionara

más información para explicar la sospechosa beca de 100 libras que la universidad había invertido en mis habilidades golfísticas. A pesar de toda mi preparación –el curso introductorio, las distintas visitas al campo de práctica y los seis juegos en campos baratos–, mis habilidades seguían siendo mediocres. Utilizar un palo con una gran cabeza para golpear una bola pequeña es mucho más difícil de lo que suena o parece en televisión.

Gran Bretaña alberga varios campos de golf públicos, municipales y no muy caros, lo que podría indicar que todo el mundo tiene acceso a este juego. Sin embargo, mi propia experiencia sugiere lo contrario. Como estudiante de posgrado, mis ingresos eran similares a los de alguien de clase trabajadora. Había pocos campos disponibles para miembros de esa clase en la ciudad en la que vivía y todos se encontraban en las afueras. Cada viaje al campo accesible más cercano requería un recorrido inicial en bicicleta de veinte minutos, con mi vieja y pesada bolsa de golf a cuestas, seguido de un viaje en tren de diez minutos y otro tramo de quince minutos en bicicleta. El campo público que visitaba no contaba con ninguna instalación recreativa aparte del campo (por ejemplo, no tenía casa club, ni bar ni cafetería). Una máquina expendedora que ofrecía golosinas, galletas y refrescos era el único elemento que indicaba que este era un lugar de relajación, donde uno podía encontrarse con amigos. Como jugaba con un set pesado de palos viejos de hierro y una bolsa de cuero (las opciones más baratas disponibles), a menudo dejaba tres o cuatro palos en casa para reducir el peso de la bolsa. Cada vez que viajaba al campo pensaba en una declaración que había leído en la edición del 22 de agosto de 1902 de *Golf Illustrated*: “El golf no es un deporte para pobres”.

En este Apéndice, describo la manera en que lidié con las barreras de clase para ganar acceso a los golfistas y los clubes de golf en México, prestando atención más que nada a aquellos casos en los que no revelé por completo los motivos de mi investigación. Por ejemplo, en algunas ocasiones presenté el proyecto como un análisis de la relación entre los negocios y el golf, y en otras, respondí afirmativamente

cuando los jugadores me hicieron la pregunta inevitable de si era golfista. Estos casos podrían sugerir que intenté engañar a los participantes de manera deliberada durante el trabajo de campo, algo que no sería ético de acuerdo con los estándares tradicionales. No obstante, aquí ofrezco una explicación más matizada de mis métodos, al situar la investigación en el contexto más amplio de la literatura sobre *el estudio de los de arriba*. Desde esta posición, me uno al llamamiento a cambiar la forma en que las prácticas éticas/no éticas se conciben habitualmente.

El comienzo

Decidí no llevar a cabo la investigación en el club de golf mexicano que había inspirado mi interés en el golf originalmente (el que fue el foco de atención del gobierno durante la crisis económica de 1982) porque no tenía contactos en la zona, ni siquiera entre la clase trabajadora. En cambio, usé mi capital social –la confianza arraigada en las redes sociales– para contactar a golfistas de la Ciudad de México, el lugar donde me crié. Al principio, me puse en contacto con tres golfistas. Solo una de estas conexiones iniciales había sido parte de mi círculo social antes de que entrara al programa de posgrado de una universidad británica. Llegué a los otros dos contactos socializando con compañeros mexicanos que estudiaban en esa institución y en otros lugares de Europa. Con la asistencia de estos tres individuos, fui extendiendo la investigación hasta incluir cincuenta y ocho participantes.

La primera persona a la que contacté fue Sergio, un hombre de casi cincuenta años que estaba casado con una mujer de mi círculo social. Lo llamé para pedirle una entrevista, explicando que estaba realizando un proyecto de investigación sobre las redes sociales y de clase. Las palabras *redes* y *clase* pusieron bastante nervioso a Sergio, quien procedió a hacer varias preguntas aclaratorias, incluyendo “¿A qué te refieres con ‘redes’?” y “¿Cómo se relaciona la clase con tu

investigación exactamente?”. Después de que le ofreciera una larga explicación, por fin accedió a hacer la entrevista, pero solo después de afirmar que “no hay redes sociales en los clubes de golf”. Como sugirieron Ostrander (1993) y Hirsch (1995), esta ansiedad y esta preocupación podrían haberse producido porque utilicé el lenguaje de las ciencias sociales y no el de Sergio –el de la clase media alta– para explicar el proyecto. Sin embargo, habría sido bastante desafiante emplear las expresiones de los individuos acaudalados para explicar que me interesaba entender cómo se manifestaban la clase y el privilegio en las interacciones cotidianas.

Entrevisté a Sergio en un agradable café con precios promedio que estaba ubicado en el camino de su trabajo y su casa. Los dos pedimos café y hablamos durante unos treinta y cinco minutos. Empecé con dos preguntas: “¿Cómo definirías a un golfista?” y “¿Cuáles crees que son las transformaciones más importantes que sufrió el golf a lo largo de tu vida?”. Luego, pasé al tema de la clase: “¿Por qué es popular el golf entre los empresarios?”. Aunque brindó respuestas relativamente breves a las dos primeras preguntas, Sergio se explayó sobre la tercera, dando una gran cantidad de ejemplos concretos. Cuando terminamos la entrevista, le pregunté si podía ponerme en contacto con otros golfistas; dijo que lo intentaría, pero que sus amigos estaban muy ocupados. Al final, no me dio la información de contacto de ningún otro jugador.

El segundo participante fue Fernando. Como se describe en la viñeta al principio del capítulo 3, Fernando era amigo de una persona que había conocido en Inglaterra. En este caso, decidí omitir la palabra *clase* a propósito al presentar mi proyecto. En cambio, expliqué que mi investigación giraba en torno a las redes sociales, los negocios y el golf. Fernando aceptó de inmediato mi solicitud de realizar una entrevista y me preguntó si podríamos encontrarnos en un restaurante cerca de su lugar de trabajo. El sitio que sugirió me resultó ideal porque se encontraba cerca de una estación del metro. Nuestra interacción fue bastante amistosa hasta que descubrió que, por lo general, me movía por la ciudad en transporte público (un fuerte

indicador de clase en la Ciudad de México). No dejó de ser cortés, pero sus respuestas, que antes habían tenido una duración considerable, perdieron naturalidad. A pesar de haber accedido tácitamente a ayudarme a encontrar más golfistas, Fernando nunca respondió mis llamados ni contestó mis mensajes. Es posible que mi propia posición socioeconómica en la clase media baja/media haya hecho que se distanciara. Como sostienen Gaztambide-Fernández y Howard, el estatus del investigador está “siempre implícito en su capacidad para acceder a otras élites” (2012, p. 292).

Mi tercer informante fue un amigo cercano de alguien que conocí en Inglaterra. Daniel, un golfista de poco más de treinta años, no pertenecía a ningún club de golf, pero tenía amigos en varios establecimientos porque solía participar en torneos *amateurs*. Cuando lo contacté por teléfono, presenté mi proyecto a propósito como un estudio sobre los negocios y el golf. Accedió de inmediato a que lo entrevistara, basándose en la confianza establecida por el hecho de que teníamos un conocido en común. Nos encontramos en la sala de conferencias de su oficina, un edificio corporativo moderno ubicado en un barrio pudiente de la parte norte de la Ciudad de México. Al comienzo de la entrevista, pasé unos diez minutos hablando sobre Londres y describiendo mis viajes a campos de golf icónicos en Escocia (los cuales visité con fines relacionados con la investigación, pero en donde nunca jugué). Mi entrevista con Daniel duró una hora y media y, al final, le pregunté si podía ponerme en contacto con otros golfistas. Unos días más tarde, me envió un mail con la información de contacto de tres de sus amigos que habían accedido a hablar conmigo. El contraste entre las primeras dos entrevistas y la tercera dejó en claro que el “manejo de mi identificación [era] un aspecto importante de mi estrategia de investigación” (Hoffman, 1980, p. 47).

Rafael, un golfista de unos sesenta años que había jugado durante más de tres décadas en dos clubes diferentes, era uno de los tres contactos que conocí gracias a Daniel y se convirtió en una figura clave del proyecto de investigación. Al igual que en la entrevista con Daniel, empecé ofreciendo descripciones vívidas del tiempo que

había pasado en Londres y los *majestuosos* campos de golf que había visitado en Escocia. Rafael consideró que mi proyecto sobre los negocios y el golf era interesante y decidió ayudarme tanto como pudiera. Cuando le pedí la información de contacto de otros golfistas al final de la entrevista, sacó su teléfono de inmediato, presionó la opción de altavoz y empezó a llamar a sus amigos mientras yo seguía sentado frente a él. En cada llamado, después de saludar a su amigo, exclamaba: “No creerás en qué está trabajando un investigador en Inglaterra... ¡los negocios y el golf!”, y luego me presentaba. Una de las personas a las que llamó Rafael fue Emilio, el editor de una importante revista especializada en deportes.

Es interesante observar que yo ya conocía la revista y sabía que Emilio era el editor. Usando el número de teléfono que aparecía en el sitio web de la revista, había intentado contactar a Emilio cuatro veces en las semanas previas. Cada vez, su secretaria me había pedido que dejara mis datos de contacto y un mensaje, señalando que Emilio me respondería lo antes posible. Nunca lo hizo. Después de saludar a Emilio, Rafael le contó acerca del “investigador en Inglaterra” que estaba trabajando en algo relacionado con los “negocios y el golf” y dijo: “Deberían reunirse”. Emilio respondió: “Hugo, eres la persona que estuvo llamándome, ¿no?”. Le contesté en un tono para nada hostil: “Sí, lo soy, pero tu secretaria me dijo que no estabas en la oficina”. De inmediato, Emilio exclamó: “Lo siento, Hugo, no sabía que eras amigo de Rafael. ¿Por qué no empezaste con eso [diciendo que era amigo de Rafael]? ¿Cuándo quieres venir a la oficina?”.

Esa no fue la primera vez que la secretaria de un golfista frustró mis intentos de comunicarme con un potencial entrevistado. De hecho, este tipo de interacción era la norma. Mi experiencia con Emilio puso de relieve la importancia de visibilizar mi capital social tan pronto como fuera posible en el proceso de negociación de una entrevista. Cuando contacté a Arturo, un golfista de poco más de cincuenta años, su secretaria me pidió que dejara un mensaje porque no se encontraba en la oficina en aquel momento (a mitad de la mañana un día de semana). Me resultó difícil explicarle a la secretaria por qué

quería hablar con Arturo, así que le dije que lo llamaría más tarde ese mismo día. Ella insistió en que dejara un mensaje, alegando que era probable que su jefe tampoco estuviera disponible por la tarde. Respondí que, en ese caso, lo llamaría al día siguiente. La secretaria no tardó en responder que, probablemente, Arturo no iría a la oficina ni al día siguiente ni, casi con seguridad, el resto de la semana, y dijo que no estaba segura de cuándo regresaría. Reiteró que la mejor manera de contactarlo era dejar un mensaje. En mi mensaje mencioné claramente quién me había dado la información de contacto de Arturo y, luego, le indiqué a la recepcionista: “Por favor, dile que soy amigo de X”. Volví a llamar a Arturo unos días más tarde y esa vez la secretaria le pasó mi llamada de inmediato. El hombre se disculpó, diciendo: “Perdón por no responder tu llamada el otro día. Mi secretaria no reconoció tu nombre. Deberías haber empezado diciéndole que eras amigo de X”.

Basándome en este tipo de interacción, me di cuenta de que, en cuanto mi capital social –con todas sus inferencias de clase– se volvía evidente para un golfista, se materializaba una forma básica de confianza que me permitía conectar con el potencial sujeto de una entrevista. Estas primeras entrevistas también dejaron en claro la importancia de enfatizar mi capital cultural haciendo referencia a mis títulos académicos, sobre todo los que obtuve en Europa. El hecho de que me hubiera graduado de una institución británica cumplía una función aún mayor en el “manejo de mi identificación” (Hoffman, 1980, p. 47). Pasé los momentos iniciales de la mayoría de las entrevistas presentando mi capital cultural mediante la mención de las instituciones británicas y europeas que había visitado para asistir a talleres, conferencias y otros tipos de encuentros académicos. Estas conversaciones, por lo general, daban lugar a un intercambio de anécdotas y recuerdos vívidos sobre los lugares que tanto el entrevistado como yo habíamos recorrido en Europa, o sobre viajes que otros golfistas habían hecho a la región. Las interacciones modificaron las percepciones racializadas que algunos participantes tenían de mí: a sus ojos, me iba volviendo más blanco a medida que descubrían que

teníamos experiencias de vida en común (ver el capítulo 4 para una exposición detallada sobre la racialización de la clase).

Aun así, no todas las interacciones generaron contactos adicionales. Mi capital –en sus múltiples formas– simplemente no era suficiente para permitirme conectar con ciertos golfistas. Ese fue el caso de mi brevísima *entrevista* con Omar. Lo había contactado al inicio de un torneo de golf, luego de que uno de los organizadores del evento me informara que Omar era el ejecutivo más importante que estaba jugando en el torneo aquel día. Me acerqué a Omar y le dije que era un investigador y que esperaba poder entrevistarle para hablar sobre la relación entre los negocios y el golf. Omar accedió a realizar la entrevista, pero me pidió que lo buscara al final del evento (seis horas más tarde). Cuando el torneo terminó, volví a acercarme para pedirle una entrevista. Gentilmente, aceptó y se sentó conmigo en el hoyo 19. Respondió mis tres primeras preguntas bastante rápido, en menos de tres minutos y medio, y mientras trataba de reformular los interrogantes para incitarlo a explayarse, se excusó de inmediato, diciendo: “Lo siento, pero tengo que ponerme al día con alguien más”. Luego, se mudó a la mesa contigua y, entusiasmado, empezó a charlar con otros golfistas acerca del torneo que habían jugado. En este caso, yo no gozaba del capital social que me habría permitido acercarme a Omar a través de un conocido o amigo en común, y mi capital cultural –incluyendo su componente racializado– solo alcanzaba para crear un vínculo efímero de confianza.

La ética

Desde el principio, me enfrenté a la idea de cómo llevar a cabo una investigación de forma ética entre individuos adinerados. Como cualquier otro investigador del campo de las ciencias sociales, me había formado para seguir las mejores prácticas de realización de proyectos etnográficos y entrevistas (Irwin, 2006; Lassiter, 2005; Murphy y Dingwall, 2001, 2007). Estaba al tanto de la necesidad de

respeto, la consideración por la privacidad, el uso de formularios de consentimiento y la autorización a los participantes a tener acceso a los resultados, además de otras prácticas éticas que los investigadores deben implementar al estudiar sujetos humanos (ASA, 1999). También sabía que, en ciertas circunstancias, un proyecto de investigación podía convertirse en una iniciativa extractivista y extremadamente explotadora (Paris y Winn, 2013; Simpson, 2007). Por lo tanto, mi deseo de acceder a los golfistas acaudalados para analizar el privilegio se entremezclaba con un conjunto de consideraciones éticas sobre el proyecto.

Antes de dar inicio al trabajo de campo, me comuniqué con algunos académicos que ya habían realizado investigaciones sobre élites económicas en México para preguntarles acerca de sus experiencias. Estos investigadores describieron las dificultades a las que se habían enfrentado y me dieron consejos para resolver situaciones desafiantes (para un debate internacional, ver Aguiar y Schneider, 2016; Donaldson y Poynting, 2007, 2013; Hay y Muller, 2012; Pierce, 1995; Yeager y Kram, 1990). Aunque se mostraron alentadores y me ofrecieron valiosas recomendaciones, uno de los académicos afirmó con franqueza que había decidido adoptar un enfoque histórico respecto de su investigación porque le resultó imposible acceder a los sitios y los grupos de clase alta. Otro explicó que había desarrollado métodos indirectos para estudiar a los ejecutivos de corporaciones porque “la gente rica no quiere que los de afuera le den un vistazo a su mundo”. Un tercer investigador observó que los mejores estudios en este campo por lo general incluían a miembros de clase alta en el equipo de investigación (para casos similares en Portugal y Estados Unidos, ver, respectivamente, Baltzell, 1985; Marcus y Mascarenhas, 2005). Mis conversaciones con estos académicos revelaron por qué, a pesar del valor de la investigación etnográfica y basada en entrevistas, la mayoría de los estudios de las clases dominantes de México se basan en el análisis discursivo de datos públicos y se enfocan en relaciones institucionales (Alba Vega, 2001; Anzaldúa y Maxfield, 1987; Arriola,

1991; Basañez, 1990; Luna y Pozas, 1993; Tirado, 1994; Zabludovskiy, 2007).

Si bien Khan afirma que “la honestidad es esencial para los proyectos etnográficos” (2010, p. 202), mis primeros encuentros con los golfistas insinuaron que revelar mi interés por la desigualdad de clases, la segregación basada en el género y la animosidad racial hubiera requerido que presentara prolongadas aclaraciones antes de comenzar cada entrevista y, lo que es más importante, hubiera provocado un cierto nivel de ansiedad y nerviosismo entre los entrevistados. Esta evaluación inicial se reafirmó durante las entrevistas. En general, los golfistas parecían cohibirse a la hora de realizar comentarios negativos sobre otras personas, sobre todo compañeros golfistas (no tanto al hacer declaraciones sobre los *caddies*). Por ejemplo, los miembros de los clubes solían hacer una pausa, como para seleccionar las palabras cuidadosamente, antes de expresar una crítica a un compañero. Interpreté este acto recurrente con un deseo de ofrecer la crítica sin crear una imagen negativa de sus compañeros. Por lo tanto, una explicación franca de la conexión entre el privilegio, las ideas raciales y las desigualdades sociales habría hecho que la mayoría de los miembros se sintieran extremadamente cohibidos. Además, me preocupaba que la revelación de mis objetivos ahuyentara a los trabajadores menos privilegiados, que podrían temer quedarse sin trabajo por hablar sobre el golf y los golfistas de forma crítica. Dadas estas restricciones, el trabajo de campo representó una serie de dilemas éticos.

Estas consideraciones son temas recurrentes en la literatura sobre *el estudio de los de arriba* (Cattani, 2009; Donaldson y Poynting, 2007; Galliher, 1980; Gaztambide-Fernández, 2015; Ostrander, 1993; Sherwood, 2012; Sieber, 1989). Los académicos han planteado en repetidas ocasiones la pregunta de cómo debería interpretar un investigador las consideraciones éticas que suelen emplearse en las ciencias sociales, que se crearon para proteger a las comunidades marginadas (Tuck, 2009), al estudiar a grupos que cuentan con una cantidad considerable de poder. Basándome en esta literatura, me

pregunté si mi deseo de explorar las desigualdades sociales era una justificación suficiente para ignorar los códigos disciplinarios de ética. ¿Mi trabajo era engañoso y, por lo tanto, poco ético? ¿Era siquiera posible que una persona ajena a este mundo realizara un estudio crítico del privilegio en México hablando explícitamente de las desigualdades con los participantes?

A primera vista, parecía evidente que mi proyecto de investigación debía adherirse al código de conducta que se espera de quienes practican la disciplina (ASA, 1999), lo que quería decir que tenía que informar a todos los entrevistados acerca de las metas del proyecto. Sin embargo, empecé a preguntarme si las respuestas a los dilemas éticos relacionados con mi investigación requerían un conjunto diferente de consideraciones, dado que el objetivo más amplio de mi trabajo era comprender la extrema desigualdad social y económica en la Ciudad de México: discernir cómo la ciudad podía tener el segundo número más alto de helicópteros privados per cápita del mundo (Quesada, 2016), cómo quince mexicanos podían encontrarse en la lista de multimillonarios de *Forbes*, entre los que se incluía uno de los diez individuos más ricos del mundo (Peterson-Withorn, 2015), al tiempo que los salarios de los trabajadores de la ciudad eran los más bajos de todos los países miembros de la OCDE (2017) y casi la mitad de la población vivía en la pobreza (CONEVAL, 2014).

Lo (no) ético

Los científicos sociales vienen debatiendo los métodos éticos/no éticos de estudiar a los grupos poderosos desde hace mucho tiempo (Gallier, 1980). Quienes defienden la realización de más investigaciones sobre estos sectores sostienen que es necesario tener en cuenta que los privilegiados son considerablemente distintos a la persona promedio (Domhoff, 1967; Gaztambide-Fernández, 2015; Gaztambide-Fernández y Howard, 2012; Mills, 1956; Sherwood, 2012; Sieber, 1989). Como observó Sieber: “Los poderosos, en cuanto

población de investigación, tienen diferencias considerables con los sujetos típicos de las investigaciones que son pertinentes tanto para justificar su estudio como para las dificultades que implica estudiarlos” (1989, p. 1). No obstante, esto no quiere decir que el deseo de comprender las desigualdades sociales justifique ignorar los derechos, la dignidad y el valor de los individuos de clase alta. Ningún académico del *estudio de los de arriba* sugiere que los investigadores desestimen por completo el código de ética. De hecho, en los estudios dentro de este campo por lo general se emplean sinónimos, se modifican situaciones (por ejemplo, trabajos, ubicaciones) y se difuminan las características reconocibles para preservar el anonimato y la privacidad de los informantes lo más posible.

Estos académicos buscan cambiar el foco del debate observando que la discusión en torno a la ética de la investigación se originó porque muchos sujetos humanos se encontraban en posiciones marginales y de poco poder; sin embargo, las clases altas no encajan en esta descripción. Gaztambide-Fernández ofrece uno de los argumentos más recientes en el largo debate sobre la ética de *estudiar a los de arriba*, concluyendo que “en el contexto del estudio de las élites y la producción del estatus de élite respecto de su relación directa con la producción (y justificación) de la desigualdad, hace falta una comprensión diferente de la ética de la representación” (2015, p. 1141). Otra vez, esto no quiere decir que los investigadores deberían emplear métodos no éticos, sino que es necesario que los académicos del campo desarrollen lo que Gaztambide-Fernández (2015) llamó un enfoque (*no*) ético.

Este enfoque (no) ético es distinto a una actitud carente de ética: el primero “exige un análisis de cómo una preocupación procedimental por la ética de la investigación en sí misma se convierte en una forma de evitar la difícil pregunta de cuándo es imperativo revelar lo que las instituciones de la élite [y sus miembros] se esfuerzan por mantener oculto” (Gaztambide-Fernández, 2015, p. 1141). Un enfoque (no) ético busca levantar el velo que un código de ética impone a los académicos a la hora de investigar y, así, permitirles examinar

de forma crítica la manera en que los estratos más altos contribuyen a la perpetuación de su propia posición privilegiada (Sieber, 1989). Este enfoque corre el foco de las preocupaciones éticas desde los sujetos de la investigación a la necesidad de la sociedad de comprender los mecanismos, los patrones y los elementos sociales que permiten que esos grupos conserven sus privilegios. Adoptar un enfoque (no) ético permite a los investigadores visibilizar los mecanismos de reproducción del privilegio que, de otra manera, serían invisibles (Gaztambide-Fernández, 2015). La posibilidad de arrojar luz sobre estos mecanismos en la Ciudad de México caló hondo en algunos de los individuos marginados que participaron en mi investigación y que me instaron a ir más allá de los relatos habituales que celebran el golf en México.

En cuatro ocasiones diferentes, los individuos que se encuentran en los peldaños más bajos de la jerarquía de estatus en el mundo del golf me pidieron que escribiera un *libro verdadero* sobre este deporte. El primer pedido sucedió cerca del final de una entrevista con un periodista especializado en golf que llevaba varios años cubriendo el deporte. Le pregunté si conocía algún libro sobre el golf en México, esperando descubrir recursos que aún no había identificado. El periodista enumeró varios libros que yo ya conocía y, luego, dijo: “Segue habiendo una necesidad de que alguien escriba una historia menos halagadora del golf [en México]. La mayoría de los autores son golfistas; escriben para sus amigos. Espero que tu trabajo sea un aporte en una nueva dirección”. Una solicitud parecida se produjo durante una entrevista con otro periodista. Cuando le hice la misma pregunta sobre los libros, mencionó los que yo ya conocía y agregó: “Estos libros fueron escritos por miembros de clubes o gente que quiere adular a los golfistas, porque el estilo vende bien y los escritores saben que los ayudará a conseguir otros trabajos. Tienes la oportunidad de hacer algo distinto”.

Las otras dos figuras que pidieron un relato *verdadero* del golf eran *caddies*. Cuando entrevisté a los *caddies*, no describí mi trabajo como una investigación sobre los negocios y el golf, sino como

un estudio de la historia reciente del deporte. Empecé a enmarcar la investigación de esta forma para alentar a los *caddies* a hablar en detalle sobre sus propias perspectivas y experiencias en estos sitios exclusivos. Aunque no sabía con seguridad si los *caddies* se sentirían desanimados por una descripción precisa del proyecto, temí que sus empleos corrieran peligro si los golfistas o alguien de la administración descubrían que los *caddies* estaban hablando sobre la clase, las desigualdades sociales y el privilegio con un extraño. Utilicé una descripción deliberadamente vaga para protegerlos de cualquier represalia que pudieran sufrir. Al igual que los periodistas, dos *caddies* me instaron a adoptar un enfoque más crítico de la historia del golf.

En el primer caso, un *caddie* de unos cuarenta y cinco años se mostró entusiasmado al descubrir que estaba investigando la perspectiva de los *caddies* respecto del golf. Cuando le pregunté por qué los *caddies* no se convierten en jugadores profesionales, dijo: “Me gusta que estés haciendo esto [la investigación]. Nadie nos pide nuestra opinión sobre estos temas y, si un periodista habla de estas cosas, nuestras palabras nunca se incluyen en el artículo del periódico”. Después de esta declaración, ofreció una descripción elaborada de los problemas estructurales a los que se enfrentaban los *caddies* en sus esfuerzos por sacar adelante sus carreras. En el último caso, mientras expresaba mi gratitud por concederme la entrevista a un *caddie* de mayor edad, el hombre exclamó:

Espero que escribas un libro sobre el golf desde nuestra perspectiva [la de los *caddies*]. Nosotros somos los que hacemos que este deporte en verdad suceda, pero nunca se nos incluye en los libros [sobre golf]. En la mayoría de los libros hay alguna que otra mención [de los *caddies*], pero eso es todo.

La crítica que expresó el *caddie* sobre los libros de golf era legítima. En los libros institucionales publicados sobre el golf en México, solo se mencionaba a los *caddies* al hablar de sus apodosos humorísticos, contar anécdotas graciosas y mencionar el trabajo de beneficencia que los miembros de los clubes hacían por ellos, y pocas veces se

los describía en función de su ética de trabajo, conocimiento del deporte o habilidades de juego (Castellanos, 1999; Horta, 1989; Krauze, Moreno y Speckman Guerra, 2005; Morales y Favela, 1996; Wray, 2002; Wright, 1938).

El enfoque (no) ético que adopté en este proyecto se basa en un tema central que atraviesa toda la literatura del *estudio de los de arriba*. Como explicó Sieber: “El propósito del estudio de los de arriba no es que sirva como una herramienta con la que los poderosos puedan manipular a su favor la manera en que los percibe la sociedad. El propósito del estudio de los de arriba es justamente penetrar esa fachada” (1989, p. 3). Gaztambide-Fernández (2015) resaltó el papel que desempeñan los investigadores en el marco de este enfoque y concluyó que el investigador solo puede acceder a los espacios privilegiados siempre y cuando él mismo cuente con un grado de privilegio (aquí, mi uso de lenguaje de género binario es intencional). En otras palabras, el investigador y el ambiente privilegiado que se investiga tienen un cierto nivel de entrelazamiento.

El privilegio

Así como las fuerzas sociales impedían que la gente se moviera con libertad dentro de los clubes de golf o que *la calle* pudiera ver hacia adentro de estos sitios, mi propia identidad de clase, género y raza cumplió una función fundamental al permitirme acceder a los clubes que investigué. Mientras que mi procedencia de clase obstaculizó el contacto social en múltiples ocasiones, sobre todo entre los miembros de la clase alta, mi capital cultural relativamente extenso (un indicador de clase), y en particular mi experiencia con instituciones británicas, fue un recurso clave en el proceso de investigación. Uno de los investigadores que se reunió conmigo para hablarme de sus propias experiencias de investigación y sus opiniones sobre *el estudio de los de arriba* explicó con franqueza: “El hecho de que estés estudiando fuera [de México] ayuda. Si estuvieras haciendo tu doctorado

en una institución pública aquí [en México], los golfistas desconfiarían de inmediato de ti y tu proyecto”. En México (y en otros países), hay una fuerte asociación entre la clase y el estatus público o privado de las instituciones, organizaciones y espacios, de forma tal que los golfistas podrían dar por sentado que alguien que estudia en una universidad pública tendrá orígenes de clase media o baja (para un comentario detallado de este tema, ver el capítulo 4).

En los inicios del proceso de investigación, descubrí que las conversaciones joviales sobre Gran Bretaña, y Europa más generalmente, me ayudaban a generar una sensación de conexión y confianza con los miembros de la clase media alta y algunos de la clase alta. Específicamente, mis visitas a icónicos campos de golf en Escocia (aunque solo los hubiera frecuentado por motivos relacionados con la investigación) y otros destinos europeos me permitieron hablar con los miembros de los clubes acerca de nuestras experiencias de vida *en común*, y estas coincidencias llevaron a que la gente formulara conjeturas sobre mi propia identidad de clase y visión de la sociedad. Muchos miembros expresaron la sensación de tener una identidad común sobre la base de estas experiencias compartidas. Como afirmó E. P. Thompson: “La clase se produce cuando algunos hombres, como resultado de experiencias comunes (heredadas o compartidas), sienten y articulan la identidad de sus intereses entre sí mismos y en contraposición a otros hombres cuyos intereses son distintos (y, por lo general, contrarios) a los suyos” (1963, p. 9). Sin embargo, a pesar de estas experiencias compartidas, como individuo de piel oscura me encontré en una situación ambigua dentro de los clubes de golf y entre los golfistas. En muchas ocasiones, era la única persona de piel oscura que no atendía a los miembros, limpiaba o se ocupaba del espacio de los clubes de alguna manera, y mi esquema epidérmico hacía que la gente dudara de mi estatus y posición en este mundo privilegiado.

Para adaptar la famosa frase de West y Zimmerman (1987), siempre que alguien dudaba de mi posición, me encontraba a mí mismo *haciendo clase*: representando o invocando marcadores que revelaran

mi estatus de clase media, como mi papel de *investigador* en una universidad occidental o mi habilidad de expresar ideas en un lenguaje que denotaba un alto nivel de educación formal (en un país donde la gente completa, en promedio, solo nueve años de escolaridad). También mencionaba a propósito a otros golfistas que ya había entrevistado, sobre todo aquellos eran conocidos, para demostrar mi capital social. Estas acciones no solo aseguraban a la gente que yo habitaba una posición de clase *aceptable*, sino que también cambiaba la manera en que me percibían desde el punto de vista racial. Cabe destacar que, al haber sido socializado bajo el mito nacional mexicano de la igualdad de razas, necesité un período de tiempo relativamente largo para poder articular con coherencia las dinámicas raciales que se ponían en juego de forma constante entre los privilegiados miembros de los clubes.

A pesar de mi compromiso consciente con la práctica de *hacer clase*, el valor y la utilidad de mis orígenes de clase media/media baja, incluyendo mi capital cultural, disminuían en el límite invisible pero perceptible entre las clases media alta y alta. Los pocos contactos que conseguí con integrantes de la clase alta produjeron interacciones amistosas, pero casi nunca derivaron en la presentación de otros miembros del mismo grupo. Por ejemplo, por más que hice pedidos constantes, nunca logré encontrar un golfista que pudiera o estuviera dispuesto a presentarme jugadores de uno de los dos clubes de la Ciudad de México cuyas membresías costaban más de 100 mil dólares. Esta situación pone de relieve que el estatus de los investigadores está “siempre implícito en su capacidad para acceder a otras élites” (Gaztambide-Fernández y Howard, 2012, p. 292).

Mis ventajas y limitaciones en materia de clase no fueron los únicos elementos que moldearon el proceso de trabajo de campo. Ingresé a estos clubes con un nivel de privilegio de género que, al principio, no me resultaba visible. La influencia del género en cada aspecto del golf era algo que no noté de inmediato. Después de cruzar la barrera de clase gracias a la invitación de un miembro, caminé con facilidad hacia el hoyo 19 del club y me senté sin que nadie me

pidiera que me fuera. De hecho, algunos golfistas varones hasta me invitaron a jugar con ellos. Al principio, no percibí el sesgo de género en la organización del espacio. Sin embargo, con el tiempo, el orden de género tomó visibilidad, a medida que fui escuchando innumerables argumentos que buscaban justificar la ausencia de mujeres en el campo de golf. La extensa influencia del género se volvió evidente del todo cuando Claudia, una jugadora, sostuvo con firmeza que “[en el golf] se discrimina a la mujer por el hecho de ser mujer; no hay ninguna otra razón”.

El comentario de Claudia aclaró la relación entre el orden masculino que caracteriza los sitios privilegiados y la falta de mujeres en los clubes de golf, lo que me ayudó a entender de una vez por todas algunos patrones comunes que había observado en estos clubes, como la falta de mujeres jugando en durante el *prime time*, su ausencia en el hoyo 19 y la percepción de las golfistas en posiciones de poder como *rarezas*. Mi identidad de género masculina fue fundamental a la hora de permitirme acceder a estos sitios, pero también opacó las maneras prácticas en que la masculinidad hegemónica organizaba estos espacios privilegiados. Una investigadora que estudie el golf en México probablemente se vería forzada a adoptar un enfoque diferente (por ejemplo, para Estados Unidos ver Kendall, 2008; Sherwood, 2012).

Hay un aspecto final del privilegio que hace falta abordar. En la época neoliberal actual, en la que los cargos académicos, sobre todo en el campo de las ciencias sociales, se están eliminando y desfinanciando en todo el mundo, ocupar una posición académica permanente que me permita escribir y publicar un libro que analiza el privilegio constituye, paradójicamente, una forma de privilegio en sí misma. En otras palabras, mi propio estatus como investigador académico, con todas las ventajas que incluye, se conecta con los patrones más amplios de privilegio que se analizan en este libro (para un comentario sobre el papel que desempeña el privilegio de clase, género y raza en la organización de las instituciones académicas, ver Ahmed, 2012; Delgado, 1984; Gutiérrez y Muhs et al., 2012; Tokarczyk

y Fay, 1993). Reconocer que mi posición como académico que se dedica al análisis del privilegio tiene un profundo entrelazamiento con el privilegio en sí mismo no deriva en el argumento cínico de que el privilegio nunca se puede examinar de manera productiva. Más bien, esta admisión simplemente reconoce la compleja manera en que los académicos pueden participar, a veces de forma inconsciente, en la reproducción del privilegio.

Conclusión

En síntesis, para entender la relación entre la pobreza y la concentración de la riqueza se necesita desarrollar una robusta literatura dedicada *al estudio de los de arriba*. Aun así, esta literatura no puede elaborarse sin los debates metodológicos correspondientes. Como afirmó Susan Ostrander en la cita presentada al comienzo de este Apéndice, desarrollar metodologías mejores para estudiar a la élite servirá para revelar y desafiar los mecanismos mediante los cuales los grupos privilegiados conservan su posición en la sociedad.

Bibliografía

Adler-Lomnitz, Larissa (2014). *Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown*. Nueva York: Elsevier Science.

Aguiar, Luis L. M. y Christopher J. Schneider (2016). *Researching Amongst Elites: Challenges and Opportunities in Studying Up*. Londres: Routledge.

Aguiló, Ignacio (2018). *The Darkening Nation: Race, Neoliberalism, and Crisis in Argentina*. Scarborough, North Yorkshire: University of Wales Press.

Aguirre Beltrán, Gonzalo (1946). *La Población Negra De México*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Ahmed, Sara (2012). *On Being Included: Racism and Diversity in Institutional Life*. Durham: Duke University Press.

Alba Vega, Carlos (2001). Los empresarios en la transición política mexicana. En Reynaldo Ortega Ruiz (ed.), *Caminos a la democracia* (pp. 209-239). Ciudad de México: Colmex.

Alchian, Armen (13 de julio de 1977). On Golf, Capitalism and Socialism. *Wall Street Journal*, 190 (8), 28.

Adler, Lomnitz, Larissa y Pérez Lizaur, Marisol (1987). *A Mexican Elite Family, 1820-1980*. Princeton: Princeton University Press.

Alexander, Michelle (2012). *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness*. Nueva York: The New Press.

Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública [AMAI] (2018). Nivel Socioeconómico AMAI 2018. <http://www.amai.org/nse/wp-content/uploads/2018/04/Nota-Methodolo%CC%81gico-NSE-2018-v3.pdf>

An, Minseok y Sage, George H. (1992). The Golf Boom in South Korea: Serving Hegemonic Interests. *Sociology of Sport Journal*, 9(4), 372-84.

Anderson, Elijah (2011). *The Cosmopolitan Canopy: Race and Civility in Everyday Life*. Nueva York: W.W. Norton.

Andrisani, J. (2002). *Everything I Learned About People, I Learned from a Round of Golf*. Indianápolis: Alpha.

Anzaldúa, Ricardo y Maxfield, Sylvia (eds.) (1987). *Government and Private Sector in Contemporary Mexico*. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California Press.

Appelbaum, Nancy P., Macpherson, Anne S. y Roseblatt, Karin A. (2003). *Race and Nation in Modern Latin America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Arbena, Joseph L. (1991). Sport, Development, and Mexican Nationalism, 1920-1970. *Journal of Sport History*, 18(3), 350-364.

Arceo-Gomez, Eva y Campos-Vázquez, Raymundo (2014). Race and Marriage in the Labor Market: A Discrimination Correspondence Study in a Developing Country. *American Economic Review*, 104(5), 376-380.

Arriola, Carlos (1991). *Los empresarios y el estado, 1970-1982*. Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.

Arzate Salgado, Jorge (2005). *Pobreza extrema en México: evaluación microsociológica*. Toluca: UAEM, Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública.

American Sociological Association [ASA] (1999). *Code of Ethics*. Washington, D. C.: American Sociological Association.

Atkinson, Anthony y Brandolini, Andrea (2014). On the Identification of the Middle Class. En Janet C. Gornick y Marcus Jäntti (eds.), *Income Inequality: Economic Disparities and the Middle Class in Affluent Countries* (pp. 77-100). Stanford: Stanford University Press.

Auyero, Javier (2012). *Patients of the State: The Politics of Waiting in Argentina*. Durham: Duke University Press.

Babb, Sarah L. (2002). *Managing Mexico: Economist from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press.

Badenhausen, Kurt (2012). The World's Highest-Paid Athletes 2012. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2012/06/18/mayweather-tops-list-of-the-worlds-100-highest-paid-athletes/#1f4d5ea35f66>

Badenhausen, Kurt (2013). The World's Highest-Paid Athletes 2013. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2013/06/05/the-worlds-highest-paid-athletes-2013-behind-the-numbers/#7359ed451eee>

Badenhausen, Kurt (2014). The World's Highest-Paid Athletes 2014. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2014/06/11/the-worlds-highest-paid-athletes-2014-behind-the-numbers/#16475f4478ed>

Badenhausen, Kurt (2017). The World's Highest-Paid Athletes 2017. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2017/06/15/full-list-the-worlds-highest-paid-athletes-2017/#566d3679d583>

Baltzell, E. Digby (1985). *Philadelphia Gentlemen: The Making of a National Upper Class*. Glencoe: Free Press.

Barot, Rohit y Bird, John (2001). Racialization: the genealogy and critique of a concept. *Ethnic and Racial Studies*, 24(4), 601-618.

Basañez, Miguel (1990). *La lucha por la hegemonía en México*. Ciudad de México: Siglo XXI.

Boltvinik, Julio y Archer Mann, Susan (2016). *Peasant Poverty and Persistence in the Twenty-First Century: Theories, Debates, Realities and Policies*. Nueva York: Zed Books.

Bourdieu, Pierre (1986a). The Forms of Capital. En John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Nueva York: Greenwood Press.

Bourdieu, Pierre (1986b). *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge: Harvard University Press.

Bourdieu, Pierre (1988). Program for a Sociology of Sport. *Sociology of Sport Journal*, 5(2), 153-161.

Bourdieu, Pierre (1991). *Language and Symbolic Power*. Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, Pierre (2000). *Pascalian Meditations*. Stanford: Stanford University Press.

Bourdieu, Pierre (2001). *Masculine Domination*. Stanford: Stanford University Press.

- Bourdieu, Pierre y Loïc Wacquant (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University Of Chicago Press.
- Bourdieu, Pierre y Loïc Wacquant (1999). On the Cunning of Imperialist Reason. *Theory, Culture & Society*, 16(1), 41-58.
- Bridges, Tristan S. (2009). Gender Capital and Male Bodybuilders. *Body & Society*, 15(1), 83-107.
- Brownell, Susan (ed.) (2008). *The 1904 Anthropology Days and Olympic Games: Sport, Race, and American Imperialism*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Burchardt, Hans-Jürgen, and Irene Lungo Rodríguez (eds.) (2023). *Wealth, Development, and Social Inequalities in Latin America: Transdisciplinary Insights*. New York: Taylor & Francis.
- Caldeira, Teresa Pires do Rio (2000). *City of Walls: Crime, Segregation, and Citizenship in São Paulo*. Berkeley: University of California Press.
- Camp, Roderic A. (1982). Family Relationships in Mexican Politics: A Preliminary View. *The Journal of Politics*, 44(3), 848-862.
- Camp, Roderic Ai (2002). *Mexico's Mandarins: Crafting a Power Elite for the Twenty-First Century*. Berkeley: University of California Press.
- Camus, Manuela (2015). *Vivir en el coto: fraccionamientos cerrados, mujeres y colonialidad*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Camus, Manuela (2019). Habitar el privilegio: relaciones sociales en los fraccionamientos cerrados en Guadalajara. *Desacatos* (59):32-49.
- Carrión, Juan Manuel (1993). The National Question in Puerto Rico. En E. Meléndez y E. Meléndez (ed.), *Colonial Dilemma: Critical*

Perspectives on Contemporary Puerto Rico (pp. 67-75). Boston: South End Press.

Castellanos, Ana María de la O. (1999). *Guadalajara Country Club: los primeros noventa años de una tradición tapatía*. Guadalajara: Guadalajara Country Club.

Castillo Negrete, Miguel Rovira del (2017). Income Inequality in Mexico, 2004-2014. *Latin American Policy*, 8(1), 93-113.

Cattani, David (ed.) (2009). *Riqueza e Desigualdad na América Latina*. Porto Alegre: Zouk.

Cave, Damien (9 de marzo de 2008). This Ho Chi Minh Trail Ends at the 18th Hole. *NY Times*.

Centeno, Miguel Ángel (1994). *Democracy within Reason: Technocratic Revolution in Mexico*. University Park: Pennsylvania State University Press.

Cerón-Anaya, Hugo (2010). An Approach to the History of Golf: Business, Symbolic Capital, and Technologies of the Self. *Journal of Sport & Social Issues*, 34(3), 339-358.

Cerón-Anaya, Hugo (2017). Not Everybody Is a Golfer: Bourdieu and Affluent Bodies in Mexico. *Journal of Contemporary Ethnography*, 46(3), 285-309.

Cerón-Anaya, Hugo (2020). Privilege and Space. En A. Storey, J. Bodo-Creed y M. Sheehan (ed.), *The Everyday Life of Urban Inequality: Ethnographic Case Studies of Global Cities*, (pp. 149-166). London: Rowman & Littlefield.

Cerón-Anaya, Hugo (2022). Mestizaje, blanquitud, racialización y clase: un nuevo entendimiento de las inequidades sociales en México. *Sociológica México* (106).

- Cerón-Anaya, Hugo (2023). How Does it Feel to be a Solution? The Relationship Between Wealth and Whiteness in Latin America. En H. J. Burchardt y I. Lungo (ed.), *Wealth, Development, and Social Inequalities in Latin America* (pp. 191-211). New York: Routledge.
- Cerón-Anaya, Hugo; De Santana Pinho, Patricia y Ramos-Zayas, Ana (2023). A conceptual roadmap for the study of whiteness in Latin America. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies* 18 (2):177-199.
- Chambers, Marcia (mayo de 1990). A Revolution in Private Clubs. *Golf Digest*, 41, 123-136.
- Chambers, Marcia (1995). *The Unplayable Lie: The Untold Story of Women and Discrimination in American Golf*. Nueva York: Pocket Books.
- Cock, Jacklyn (2008). Caddies and 'Cronies': Golf and Changing Patterns of Exclusion and Inclusion in Post-Apartheid South Africa. *South African Review of Sociology*, 39(2), 183-200.
- Colby, Benjamin N. y L. Van Den Berghe, Pierre (1961). Ethnic Relations in Southeastern Mexico. *American Anthropologist*, 63(4), 772-792.
- Cole, C. L. (2002). The Place of Golf in U.S. Imperialism. *Journal of Sport & Social Issues*, 26(4), 331-336.
- Collier, Paul (2018). *The Future of Capitalism: Facing the New Anxieties*. Milton Keynes: Penguin.
- Collins, Patricia Hill (2015). Intersectionality's Definitional Dilemmas. *Annual Review of Sociology*, 41, 1-20.
- Collinson, D. y K. Hoskin (1994). Discipline and Flourish: Golf as a Civilizing Process? En A. Cochran (ed.), *Science and Golf II*:

Proceedings of the World Scientific Congress of Golf (pp. 739-47). Londres: Taylor & Francis.

Collinson, Jacquelyn Allen (2008). Running the Routes Together: Corunning and Knowledge in Action. *Journal of Contemporary Ethnography*, 37(1), 38-61.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2014). Pobreza en México. https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2014.aspx

Connell, Robert W. y Messerschmidt, James W. (2005). Hegemonic Masculinity: Rethinking the Concept. *Gender & Society*, 19(6), 829-859.

Coy, Martin (2006). Gated Communities and Urban Fragmentation in Latin America: The Brazilian Experience. *GeoJournal*, 66(1-2), 121-132.

Crichlow, Warren (2013). *Race, Identity, and Representation in Education*. Londres: Routledge.

Crosset, Todd W. (1995). *Outsiders in the Clubhouse: The World of Women's Professional Golf*. Albany: State University of New York Press.

Davis, Bob (1935). Senor Harry Wright, Successor to Zapata. En Grantland Rice (ed.), *The American Golfer* (pp. 30-31). Nueva York: Conde Nast & Company.

Delgado, Richard (1984). The Imperial Scholar: Reflections on a Review of Civil Rights Literature. *University of Pennsylvania Law Review*, 132(3), 561-578.

Diccionario del Español de México [DEM] (2017). Naco. <http://dem.colmex.mx>

- Demas, Lane (2017). *Game of Privilege: An African American History of Golf*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Desmond, Matthew y Emirbayer, Mustafa (2010). *Racial Domination, Racial Progress: The Sociology of Race in America*. Nueva York: McGraw- Hill Higher Education.
- Diaz-Cayeros, Alberto, Estévez, Federico y Magaloni, Beatriz (2016). *The Political Logic of Poverty Relief: Electoral Strategies and Social Policy in Mexico*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Dicenta, Mara (2023). White animals: racializing sheep and beavers in the Argentinian Tierra del Fuego. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, 18 (2):308-329.
- Dinzey- Flores, Zaire Z. (2017). Spatially Polarized Landscapes and a New Approach to Urban Inequality. *Latin American Research Review*, 52(2), 241-252.
- Dinzey-Flores, Zaire Zenit (2013). *Locked in, Locked out Gated Communities in a Puerto Rican City*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Dirks, Nicholas B. (2000). *Colonialism and Culture*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Domhoff, G. William (1967). *Who Rules America?* Englewood Cliffs: Prentice- Hall.
- Donaldson, Mike (2003). Studying Up: The Masculinity of the Hegemonic. En Tomsen, S. y Donaldson, M. (ed.), *Male Trouble. Looking at Australian Masculinities* (pp. 56-79). Melbourne: Pluto Press.
- Donaldson, Mike y Poynting, Scott (2007). *Ruling Class Men: Money, Sex, Power*. Londres: Peter Lang.

Donaldson, Mike y Poynting, Scott (2013). Peering Upwards: Researching Ruling-Class Men. En Pini, Barbara y Pease, Bob (eds.), *Men, Masculinities and Methodologies* (pp. 157-169). Londres: Springer.

Doremus, Anne (2001). Indigenism, Mestizaje, and National Identity in Mexico During the 1940s and the 1950s. *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 17(2), 375-402.

Duany, Jorge (2002). Neither White nor Black: The Representation of Racial Identity Among Puerto Ricans on the Island and in the U.S. Mainland. En *The Puerto Rican Nation on the Move: Identities on the Island and in the United States* (pp. 236-260). Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Du Bois, W. E. B. (1999 [1903]). *The Souls of Black Folk*. Nueva York: Norton.

Du Bois, W. E. B. (1920). *Darkwater Voices from Within the Veil*. Harcourt, Brace.

Durkheim, Emile (1982). *Rules of Sociological Method*. Nueva York: The Free Press.

Eastman, Susan Tyler y Billings, Andrew C. (2000). Sportscasting and Sports Reporting: The Power of Gender Bias. *Journal of Sport & Social Issues*, 24(2), 192-213.

Echeverría, Bolívar (2014). *Modernidad y blanquitud*. Mexico DF: Ediciones Era.

Eckstein, Susan Eva (1977). *The Poverty of Revolution: The State and the Urban Poor in Mexico*. Princeton: Princeton University Press.

Eichberg, Henning (1986). The Enclosure of the Body—on the Historical Relativity of ‘Health,’ ‘Nature’ and the Environment of Sport. *Journal of Contemporary History*, 21(1), 99-121.

Eichberg, Henning (1990). Forward Race and the Laughter of Pygmies: On Olympic Sport. En Teich, Mikuláš y Porter, Roy (eds.), *Fin De Siècle and Its Legacy* (pp. 115-31). Londres: Cambridge University Press.

El Financiero (12 de diciembre de 2017). Anaya acusa a AMLO de usar racismo para dividir. [http:// www.elfinanciero.com.mx/nacional/anaya-acusa-a-amlo-de-usar-racismo-para-dividir](http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/anaya-acusa-a-amlo-de-usar-racismo-para-dividir)

Elias, Norbert (1983). *The Court Society*. Nueva York: Pantheon Books.

Elias, Norbert (1987). The Retreat of Sociologists into the Present. *Theory, Culture & Society*, 4(2), 223-247.

Elias, Norbert (1991). *Society of Individuals*. Nueva York: Continuum.

Elizondo Mayer-Serra, Carlos (2017). *Los de adelante corren mucho: desigualdad, privilegios y democracia*. Ciudad de México: Random House.

Elsy, Brenda (2011). *Citizens and Sportsmen: Fútbol and Politics in Twentieth Century Chile*. Austin: Texas University Press.

Emirbayer, Mustafa (1997). Manifesto for a Relational Sociology. *American Journal of Sociology*, 103(2), 281-317.

Esquivel, Gerardo (2015a). La verdad sobre la clase media en México: respuesta a Roger Bartra. *Horizontal*. <http://horizontal.mx/la-verdad-sobre-la-clase-media-en-mexico-respuesta-a-roger-bartra/>

Esquivel, Gerardo (2015b). Más Sobre La Clase Media: Contrarréplica a Roger Bartra. *Horizontal*. <http://horizontal.mx/mas-sobre-laclase-media-contrarreplica-a-roger-bartra/>

Evans, Richard J. (2016). *The Pursuit of Power: Europe 1815-1914*. Nueva York: Penguin.

Fanon, Frantz (2008). *Black Skin, White Masks*. Nueva York: Grove Press.

Fernández-Kelly, Patricia (2016). *The Hero's Fight: African Americans in West Baltimore and the Shadow of the State*. Princeton: Princeton University Press.

Federación Mexicana de Golf [FMG] (2017). Acerca Del Golf. <http://www.fmg.org.mx/InformacionView/Informacion?idSeccion=6>

Forbes (junio de 2015). The World's Highest-Paid Athletes 2015. <https://www.forbes.com/sites/forbespr/2015/06/10/forbesannounces-2015-list-of-the-worlds-100-highest-paid-athletes/#5d445582283c>

Forbes (junio de 2016). The World's Highest-Paid Athletes 2016. <https://www.forbes.com/sites/forbespr/2016/06/08/forbesreleases-the-worlds-highest-paid-athletes-list-2016/#30235885b965>

Foucault, Michel (1995). *Discipline & Punish: The Birth of the Prison*. Nueva York: Vintage.

French, John D. (2000). The Missteps of Anti-Imperialist Reason: Bourdieu, Wacquant and Hanchard's Orpheus and Power. *Theory, Culture & Society*, 17(1), 107-128.

Freyre, Gilberto (1938). *Casa-Grande & Senzala: Formação Da Família Brasileira Sob O Regimen De Economia Patriarchal*. Río de Janeiro: Schmidt.

Friedman, Sam y Laurison, Daniel (2019). *The Class Ceiling: Why It Pays to be Privileged*. Bristol: Bristol University Press.

- Gall, Olivia (2004). Identidad, exclusión y racismo: reflexiones teóricas y sobre México. *Revista Mexicana de Sociología*, 66(2), 221-159.
- Gall, Olivia (2007). *Racismo, Mestizaje y Modernidad: Visiones desde Latitudes Diversas*. Ciudad de México: UNAM.
- Galliher, John F. (1980). Social Scientists' Ethical Responsibilities to Superordinates: Looking Upward Meekly. *Social Problems*, 27, 298-308.
- Garrido, Celso (1994). Grupos privados nacionales en México, 1988-1993. *Revista de la Cepal*, 5(3), 159-176.
- Gaztambide-Fernández, Rubén A. (2009). *The Best of the Best: Becoming Elite at an American Boarding School*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gaztambide-Fernández, Rubén A. (2015). Elite Entanglements and the Demand for a Radically Un/ Ethical Position: The Case of Wienie Night. *International Journal of Qualitative Studies in Education*, 28(9), 1129-1147.
- Gaztambide- Fernández, Rubén A. y Howard, Adam (2012). Access, Status, and Representation: Some Reflections from Two Ethnographic Studies of Elite Schools. *Anthropology & Education Quarterly*, 43(3), 289-305.
- Gems, Gerald R. (2006). *The Athletic Crusade: Sport and American Cultural Imperialism*. Lincoln: Universtiy of Nebraska Press.
- Gerth, Karl (2011). Lifestyles of the Rich and Infamous: The Creation and Implications of China's New Aristocracy. *Comparative Sociology*, 10(4), 488-507.

Gewertz Deborah B. y Errington, Frederick K. (1999). *Emerging class in Papua New Guinea: The Telling of Difference*. Londres: Cambridge University Press.

Gibson, Heather J. (1998). Active sport tourism: who participates? *Leisure Studies*, 17(2), 155-170.

Gieryn, Thomas F. (2000). A Space for Place in Sociology. *Annual Review of Sociology*, 26(1), 463-496.

Gilbert, Dennis L. (2007). *Mexico's Middle Class in the Neoliberal Era*. Tucson: University of Arizona Press.

Godreau, Isar P. (2008). Slippery Semantics: Race Talk and Everyday Uses of Racial Terminology in Puerto Rico. *Centro Journal*, 20(2), 5-33.

Goffman, Alice (2015). *On the Run: Fugitive Life in an American City*. Nueva York: Picador.

Goffman, Erving (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Nueva York: Anchor Books.

Goffman, Erving (1961). *Encounters: Two Studies in the Sociology of Interaction*. Indianapolis: Bobbs- Merrill.

Goldberg, David Theo (2002). *The Racial State*. Nueva York: Wiley.

Goldberg, David Theo (2009). *The Threat of Race: Reflections on Racial Neoliberalism*. Nueva York: John Wiley.

Gomberg-Muñoz, Ruth (2011). *Labor and Legality: An Ethnography of a Mexican Immigrant Network*. Nueva York: Oxford University Press.

González Casanova, Pablo (1965). *La Democracia en México*. Ciudad de México: ERA.

- Gordon, John Steele (septiembre/octubre 1990). The Country Club. *American Heritage*, 41(6), 75-84. <https://www.americanheritage.com/country-club>
- Grecko, Témoris (2017). Afromexicanos: La Discriminación Visible. *Proceso*. https://hemeroteca.proceso.com.mx/?page_id=278958&a51dc26366d99bb5fa29cea4747565fec=416024
- Guimarães, Antonio Sergio Alfredo (2012). The Brazilian System of Racial Classification. *Ethnic and Racial Studies*, 35(7), 1157-1162.
- Gutiérrez y Muhs, Gabriella et al. (eds.) (2012). *Presumed incompetent: The intersections of Race and Class for Women in Academia*. Logan: Utah State University Press.
- Guttman, Allen (1994). *Games and Empires: Modern Sports and Cultural Imperialism*. Nueva York: Columbia University Press.
- Hansen, Thomas B. (2018). Civics, Civility and Race in Post-Apartheid South Africa. *Anthropological Theory*, 18(2-3), 296-325.
- Hargreaves, Jennifer (2002). *Sporting Females: Critical Issues in the History and Sociology of Women's Sport*. Londres: Routledge.
- Harris, Marvin (1970). Referential Ambiguity in the Calculus of Brazilian Racial Identity. *Southwestern Journal of Anthropology*, 26(1), 1-14.
- Hart, John Mason (2002). *Empire and Revolution: The Americans in Mexico Since the Civil War*. Berkeley: University of California Press.
- Hartigan, John (2013). Looking for Race in the Mexican 'Book of Life': Inmegen and the Mexican Genome Project. En Hartigan, John (ed.), *Anthropology of Race: Genes, Biology, and Culture* (pp. 125-151). Santa Fe: SAR Press.

Harvey, David (1989). *The Urban Experience*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Harvey, David (2003). *Paris, Capital of Modernity*. Nueva York: Psychology Press.

Harvey, David (2007). *A Brief History of Neoliberalism*. Nueva York: Oxford University Press.

Hay, Iain y Muller, Samantha (2012). 'That Tiny, Stratospheric Apex That Owns Most of the World'—Exploring Geographies of the Super-Rich. *Geographical Research*, 50(1), 75-88.

Hay, Iain y Beaverstock, Jonathan V. (2016). *Handbook on Wealth and the Super-Rich*. Londres: Edward Elgar.

Heredia, Mariana (2019). *Cuando los economistas alcanzaron el poder (o cómo se gestó la confianza en los expertos)*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Hernández, Érika, Mayolo López y Guerrero, Claudia (2018). Prometen Bajar Publicidad Y Puestos De Confianza. *Reforma*. <https://www.reforma.com/aplicacioneslibre/articulo/default.aspx?id=1441432&md5=da1978900f5814381b819f02360305f2&ta=0dfd-bac11765226904c16cb9ad1b2efe>

Hirsch, Paul M. (1995). Tales from the Field: Learning from Researchers' Accounts. En Hertz, Rosanna y Imber, Jonathan B. (eds.), *Studying Elites Using Qualitative Methods* (pp. 72-80). Thousand Oaks: SAGE.

Hirst, David (febrero de 2001). The Emirs in the Internet Era: Dubai, a Sheikdom Happy to Embrace Globalization. *Le Monde Diplomatique (Versión en inglés)*. <https://mondediplo.com/2001/02/06dubai>

- Hochschild, Arlie Russell (1983). *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*. Berkley: University of California Press.
- Hoffman, Joan Eakin (1980). Problems of Access in the Study of Social Elites and Boards of Directors. En Shaffir, William y Stebbins, Robert A. (eds.), *Field Work Experience: Qualitative Approaches to Social Research* (pp. 45-56). Nueva York: St. Martins.
- Horta, Raul (1989). *Golf En México II: Club Campestre De La Ciudad De México*. Ciudad de México: Litógrafos Unidos.
- Huerta Nava, Raquel (2005). *Agustín Legorreta García, Líder Empresarial*. Ciudad de México: Vila.
- Hundley, Heather L. (2004). Keeping the Score: The Hegemonic Everyday Practices in Golf. *Communication Reports*, 17(1), 39-48.
- International Golf Federation [IGF] (2017). Mexican Golf Federation, Statistics. [https:// www.igfgolf.org/ nationalmembers/ mexicangolf-federation/](https://www.igfgolf.org/nationalmembers/mexicangolf-federation/)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2015). Grado Promedio de Escolaridad de la Población de 15 Años y Más. México. <http://www.beta.inegi.org.mx/temas/educacion/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2016). Módulo de Movilidad Social Intergeneracional. México. [http:// internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/ prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_es-truc/702825094867.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_es-truc/702825094867.pdf)
- Inglis, Patrick (2019). *Narrow Fairways*. Nueva York: Oxford University Press.
- Irwin, Katherine (2006). Into the Dark Heart of Ethnography: The Lived Ethics and Inequality of Intimate Field Relationships. *Qualitative Sociology*, 289(2), 155-75.

Iturriaga Acevedo, Eugenia (2016). *Las élites de la Ciudad Blanca. Discursos racistas sobre la otredad*. Ciudad de México: UNAM-Centro Peninsular en Humanidades y en Ciencias Sociales.

Janoschka, Michael y Borsdorf, Axel (2004). The Rise of Private Residential Neighbourhoods in Latin America. En G. Glasze, C. Webster y K. Frantz (eds.), *Private Cities: Global and Local Perspectives* (pp. 89-104). Nueva York: Routledge.

Kane, Mary Jo (1995). Resistance/ Transformation of the Oppositional Binary: Exposing Sport as a Continuum. *Journal of Sport & Social Issues*, 19(2), 191-218.

Kelly, William W. (2007). Is Baseball a Global Sport? America's 'National Pastime' as Global Field and International Sport. *Global Networks*, 7(2), 187-201.

Kendall, Diana (2008). *Members Only: Elite Clubs and the Process of Exclusion*. Nueva York: Rowman & Littlefield.

Khan, Shamus Rahman (2010). *Privilege: The Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Khan, Shamus Rahman (2012). The Sociology of Elites. *Annual Review of Sociology* 38, 361-77.

Klein, Bradley (1999). Cultural Links: An International Political Economy of Golf Course Landscapes. En T. Miller y R. Martin (eds.), *Sportcult* (pp. 211-26). Minneapolis: University of Minnesota Press.

Knight, Alan (1990). Racism, Revolution, and Indigenismo: Mexico, 1910-1940. En R. Graham (ed.), *The Idea of Race in Latin America, 1870-1940* (pp. 71-113). Austin: University of Texas Press.

- Krauze, Enrique (10 de julio de 2014). Latin America's Talent for Tolerance. *New York Times*. <http://nyti.ms/1xWT0nq>
- Krauze, Enrique, Martin Moreno, Francisco y Speckman Guerra, Elisa (2005). *Mexico Country Club: 100 Años Club Campestre de la Ciudad de México 1905-2005*. Ciudad de México: Editorial Club Campestre de la Ciudad de México.
- Krozer, Alice y Andrea Gómez (2023). Not in the Eye of the Beholder: Racialization, Whiteness, and Beauty Standards in Mexico. *Latin American Research Review* 58 (2):422-439.
- Lamont, Michele (1992). *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lancaster, Roger N. (1991). Skin Color, Race, and Racism in Nicaragua. *Ethnology*, 30(4), 339-353.
- Lassiter, Luke E. (2005). *The Chicago Guide to Collaborative Ethnography*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lindsey, Brink y Teles, Steven M. (2017). *The Captured Economy: How the Powerful Enrich Themselves, Slow Down Growth, and Increase Inequality*. Nueva York: Oxford University Press.
- Loveman, Mara (2009). Whiteness in Latin America: Measurement and Meaning in National Censuses (1850-1950). *Journal de la société des américanistes*, 95(2), 207-234.
- Le, Long S. (2010). Anger on the Farm: The Displacement of Rural Vietnam. *Global Asia*, 5(1), 84-89.
- Lefebvre, Henri (1991). *The Production of Space*. Oxford: Blackwell.

Leonard, David J. y King Richard (eds.) (2010). *Commodified and Criminalized: New Racism and African Americans in Contemporary Sports*. Nueva York: Rowman & Littlefield.

Lewis, Oscar (1961). *The Children of Sánchez: Autobiography of a Mexican Family*. Nueva York: Vintage Books.

Lezcano, Norma (2005). Ella Gana Campeonatos; Su Hermano Gestiona La Marca. El Swing Ochoa. *Expansión*, 36(920), 112-123.

Lipsitz, George (2006). *The Possessive Investment in Whiteness*. Philadelphia: Temple University Press.

López Beltran, Carlos, Peter Wade, Eduardo Restrepo y Ventura Santos, Ricardo (eds.) (2017). *Genómica Mestiza: Raza, Nación y Ciencia en Latinoamérica*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

López-Durán, Fabiola (2018). *Eugenics in the Garden: Transatlantic Architecture and the Crafting of Modernity*. Austin: University of Texas Press.

Loveman, Mara (2014). *National Colors: Racial Classification and the State in Latin America*. Nueva York: Oxford University Press.

Low, Setha (2001). The Edge and the Center: Gated Communities and the Discourse of Urban Fear. *American Anthropologist*, 103(1), 45-58.

Low, Setha (2004). *Behind the Gates: Life, Security, and the Pursuit of Happiness in Fortress America*. Nueva York: Routledge.

Lowe, John (1986). Theories of Ethnic Humor: How to Enter, Laughing. *American Quarterly*, 38(3), 439-460.

- Lowerson, John (1994). Golf and the Making of Myths. En John Lowerson, *Scottish Sport in the Making of the Nation: Ninety Minute Patriots?* (pp. 75-90). Leicester: Leicester University Press.
- Lowerson, John (1995). *Sport and the English Middle Classes, 1870-1914*. Manchester: Manchester University Press.
- Luna, Matilde y Ricardo Pozas (1993). Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de una acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología* 55(2[Abr-Jun]), 243-271.
- Luna, M. (1992). Inconsistencias de la Modernización: el caso del Consejo Coordinador Empresarial. *El Cotidiano* 50, 136-41.
- Lund, Joshua (2012). *The Mestizo State: Reading Race in Modern Mexico*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Magazine, Roger (2007). *Golden and Blue Like My Heart: Masculinity, Youth, and Power Among Soccer Fans in Mexico*. Tucson: University of Arizona Press.
- Maguire, Joe (1991). The Media-Sport Production Complex: The Case of American Football in Western European Societies. *European Journal of Communication* 6(3), 315-335.
- Mahar, Cheleen Ann-Catherine (2011). *Reinventing Practice in a Disenchanted World: Bourdieu and Urban Poverty in Oaxaca, Mexico*. Austin: University of Texas Press.
- Maharaj, Gitanjali (1997). Talking Trash: Late Capitalism, Black (Re)Productivity, and Professional Basketball. *Social Text*, (50), 97-110.
- Manzo, Diana (28 de marzo de 2017). Señalan afromexicanos racismo y discriminación de autoridades. *La Jornada*. Sección: Estados, p. 31.

Marcus, George E. y Mascarenhas, Fernando (2005). *Ocasião: The Marquis and the Anthropologist, a Collaboration*. Walnut Creek: Altamira.

Martínez, María Elena (2008). *Genealogical Fictions: Limpieza De Sangre, Religion, and Gender in Colonial Mexico*. Stanford: Stanford University Press.

Martínez Novo, Carmen (2021). Undoing multiculturalism: Resource extraction and indigenous rights in Ecuador. Pittsburgh University of Pittsburgh Press.

Martínez Novo, Carmen (2018). Ventriloquism, racism and the politics of decoloniality in Ecuador. *Cultural studies* 32 (3):389-413.

Marx, Karl (1993). *Grundrisse, Foundations of the Critique of Political Economy*. Traducido por M. Nicolaus. Nueva York: Penguin.

Marx, Karl y Engels, Friedrich (1970 [1846]). *The German Ideology*. Nueva York: International Mason Publisher.

Massey-Gilbert, Co (1901). *The Massey-Gilbert Blue Book of Mexico*. Ciudad de México: Massey- Gilbert Company.

Massey, Doreen (1992). Politics and Space/Time. *New Left Review*, I(196), 65.

Massey, Doreen (1994). *Space, Place, and Gender*. Cambridge: Polity Press.

Maza, Enrique (4 de agosto 1984). La crisis de la deuda, principios de la hegemonía del FMI. *Proceso*. <https://www.proceso.com.mx/139191/la-crisis-de-la-deuda-principio-de-la-hegemonia-del-fmi>

McGinnis, Lee, McQuillan, Julia y Chapple, Constance L. (2005). I Just Want to Play: Women, Sexism, and Persistence in Golf. *Journal of Sport & Social Issues*, 29(3), 313-337.

- McGinnis, Lee Phillip y Gentry, James W. (2006). Getting Past the Red Tees: Constraints Women Face in Golf and Strategies to Help Them Stay. *Journal of Sport Management*, 20(2), 218-247.
- McGinnis, Lee Phillip, Gentry, James W. y McQuillan, Julia (2008). Ritual-Based Behavior That Reinforces Hegemonic Masculinity in Golf: Variations in Women Golfers' Responses. *Leisure Sciences*, 31(1), 19-36.
- Mears, Ashley (2011). *Pricing Beauty: The Making of a Fashion Model*. Berkeley: University of California Press.
- Mears, Ashley (2015). Working for Free in the Vip: Relational Work and the Production of Consent. *American Sociological Review*, 80(6), 1099-1122.
- Messner, Michael A. (1988). Sports and Male Domination: The Female Athlete as Contested Ideological Terrain. *Sociology of Sport Journal*, 5(3), 197-211.
- Messner, Michael A. y Sabo Donald F. (1990). *Sport, Men, and the Gender Order: Critical Feminist Perspectives*. Champaign: Human Kinetics Books.
- Messner, Michael A. (1992). *Power at Play: Sports and the Problem of Masculinity*. Boston: Beacon Press.
- Messner, Michael A., y Sabo, Donald F. (1994). *Sex, Violence & Power in Sports: Rethinking Masculinity*. Freedom: Crossing Press.
- Middlebrook, Kevin y Zepeda, Eduardo (2003). *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford: Stanford University Press.
- Mills, C. Wright (1956). *The Power Elite*. Nueva York. York: Oxford University Press.

Minushkin, Susan (2002). Banqueros and Bolseros: Structural Change and Financial Market Liberalisation in Mexico. *Journal of Latin American Studies*, 34(4), 915-944.

Mitchelson, Ronald L. y Lazaro, Michael T. (2004). The Face of the Game: African Americans' Spatial Accessibility to Golf. *Southeastern Geographer*, 44(1), 48-73.

Monsivais, Carlos (20 de enero de 1976). No es que esté feo, sino que estoy mal envuelto Je-Je (Notas sobre la estética de la Naquiza)". *Siempre! La cultura en México*.

Mora, Mariana (2017). *Kuxlejal Politics: Indigenous Autonomy, Race, and Decolonizing Research in Zapatista Communities*. Austin: University of Texas Press.

Morales Oyarvide, César (2016). Vulnerable Clase Media. *Horizontal*. <http://horizontal.mx/vulnerable-clase-media/>

Morales, Vicente. y Caballero, Manuel (1908). *El Señor Root En Mexico*. Ciudad de México: Arte y letras.

Morales y Favela, Alfonso Morales (1996). *México a Través De Sus Campos De Golf*. Ciudad de México: Asociación Mexicana Femenil de Golf.

Moreno Figueroa, Mónica (2022). Entre confusiones y distracciones: mestizaje y racismo anti-negro en México. *Estudios sociológicos* 40 (SPE):87-118.

Moreno Figueroa, Mónica (2010). Distributed Intensities: Whiteness, Mestizaje and the Logics of Mexican Racism. *Ethnicities*, 10(3), 387-401.

Moreno Figueroa, Mónica y Emiko Saldívar Tanaka (2016). We Are Not Racists, We Are Mexicans': Privilege, Nationalism and Post- Race Ideology in Mexico. *Critical Sociology*, 42(4-5), 515-33.

- Moss, Richard (2001). *Golf and the American Country Club*. Urbana: University of Illinois Press.
- Murji, Karim y Solomos, John (2005). Introduction: racialization in theory and practice. En Murji, Karim y Solomos, John (eds.), *Racialization: Studies in Theory and Practice* (pp. 1-27). Nueva York: Oxford University Press.
- Nader, Laura (1972). Up the Anthropologist Perspectives Gained from Studying Up. En D. H. Hymes (ed.), *Reinventing Anthropology* (pp. 284-311). Nueva York: Pantheon Books.
- Napton, Darrell E. y Laingen, Christopher R. (2008). Expansion of Golf Courses in the United States. *Geographical Review*, 98(1), 24-41.
- Navarrete, Federico (2016). *México Racista: Una Denuncia*. Ciudad de México: Grijalbo.
- Navarrete, Federico (2017). *Alfabeto Del Racismo Mexicano*. Ciudad de México: Malpaso.
- Nee, Victor, Sanders, Jimmy M. y Sernau, Scout (1994). Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and the Mixed Economy. *American Sociological Review*, 59(6 [dic]), 849-72.
- Nelson, Lee et al. (2013). Thinking, Feeling, Acting: The Case of a Semi-Professional Soccer Coach. *Sociology of Sport Journal*, 30(4), 467-86.
- Nemser, Daniel (2017). *Infrastructures of Race: Concentration and Biopolitics in Colonial Mexico*. Austin: University of Texas Press.
- Ngai, Mae M. (2004). *Impossible Subjects: Illegal Aliens and the Making of Modern America*. Princeton: Princeton University Press.

Norman, Greg (2006). *The Way of the Shark: Lessons on Golf, Business, and Life*. Nueva York: Atria Books.

Nutini, Hugo G. (1997). Class and Ethnicity in Mexico: Somatic and Racial Considerations. *Ethnology*, 36(3), 227-38.

Nutini, Hugo G. (2008). *The Mexican Aristocracy: An Expressive Ethnography, 1910-2000*: Austin: Texas University Press.

Ochoa, Marcia (2014). *Queen for a Day: Transformistas, Beauty Queens, and the Performance of Femininity in Venezuela*. Durham: Duke University Press.

OCDE (2017). Average annual wages. OECD Employment and Labour Market Statistics. <https://doi.org/10.1787/f5dc582e-en>

Omi, Michael y Winant, Howard (2014). *Racial Formation in the United States*. Nueva York: Routledge.

Ostrander, Susan A. (1980). Upper Class Women: The Feminine Side of Privilege. *Qualitative Sociology*, 3(1), 23-44.

Ostrander, Susan A. (1993). 'Surely You're Not in This Just to Be Helpful': Access, Rapport, and Interviews in Three Studies of Elites. *Journal of Contemporary Ethnography*, 22(1), 7-27.

Ostrander, Susan (2010). *Women of the Upper Class*. Philadelphia: Temple University Press.

Paradis, Elise (2012). Boxers, Briefs or Bras? Bodies, Gender and Change in the Boxing Gym. *Body & Society*, 18(2), 82-109.

Paris, Django y Winn, Maisha T. (eds.) (2013). *Humanizing Research: Decolonizing Qualitative Inquiry with Youth and Communities*. Thousand Oaks: SAGE.

Pérez Moreno, Argisofía (4-6 de octubre de 2017). La identificación de personas afrodescendientes por primera vez en un

proyecto estadístico nacional en México. [Presentación]. *Quinta Conferencia sobre Etnicidad, Raza y Pueblos Indígenas*. Morelia, México, ERIP-LASA.

Perramond, Eric P. (2008). The Rise, Fall, and Reconfiguration of the Mexican Ejido. *Geographical Review*, 98(3), 356-71.

Peterson-Withorn, Chase (2015). Forbes Billionaires: Full List of the 500 Richest People in the World 2015. *Forbes*. <http://www.forbes.com/sites/chasewithorn/2015/03/02/forbes-billionaires-full-list-of-the-500-richest-people-in-the-world-2015/#1708024a45b9>

Pierce, Jennifer (1995). Reflections of Fieldwork in a Complex Organization: Lawyers, Ehtnographic Authority, and Lethal Weapons. En Hertz, Rosanna y Imber, Jonathan B. (eds.), *Studying Elites Using Qualitative Methods* (pp. 94-110). Thousand Oaks: SAGE.

Piketty, Thomas (2014). *Capital in the Twenty- First Century*. Cambridge: Harvard University Press.

Pitt- Rivers, Julian (1968). Race, Color, and Class in Central America and the Andes. En Hope Franklin, John (ed.), *Color and Race*. Boston: Houghton Mifflin.

Pitt-Rivers, Julian (1977). Race in Latin America. En Stone, John (ed.), *Race, Ethnicity, and Social Change: Readings in the Sociology of Race and Ethnic Relations* (pp. 317-32). Pacific Grove: Duxbury Press.

Político Mx (7 de junio de 2018). Funcionario plantea votar por AMLO 'con la mugre de los codos'. <https://politico.mx/central-electoral/elecciones-2018/presidencial/funcionario-plantea-votar-poramlo-con-la-mugre-de-los-codos/>

Portes, Alejandro (1995). *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. Nueva York: SAGE.

Portes, Alejandro (1987). The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami. *Sociological Perspectives*, 30(4), 340-72.

Pow, Choon-Piew (2017). Elite Informality, Spaces of Exception and the Super-Rich in Singapore. En Forrest, R., Koh, S. Y. y Wis-sink, B. (eds.), *Cities and the Super-Rich: Real Estate, Elite Practices and Urban Political Economies* (pp. 209-28). Nueva York: Palgrave Macmillan.

Puga, Cristina (1994). *México: Empresarios y Poder*. Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.

Pyke, Karen D. (1996). Class- Based Masculinities: The Interdependence of Gender, Class, and Interpersonal Power. *Gender & Society*, 10(5), 527-49.

Quesada, Javier (2016). México tiene la segunda ciudad en el mundo con más helicópteros privados. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/mexico-la-segunda-ciudad-mundo-mas-helicopterosprivados/>

Ramos-Zayas, Ana Y. (2023). *Crianza de imperios: clase, blanquitud y la economía moral del privilegio en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO - CALAS.

Ratcliff, Anna (2019). Billionaire fortunes grew by \$2.5 billion a day last year as poorest saw their wealth fall. *Oxfam*. <https://oxfam/2Rypmsp>

Reeves, Richard V. (2017). *Dream Hoarders: How the American Upper Middle Class is Leaving Everyone Else in the Dust, Why That is a Problem, and What to Do About It*. Washington: Brookings Institution Press.

Reis, Helena y Correia, Antónica (2013). Gender Inequalities in Golf: A Consented Exclusion? *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*, 7(4), 324-39.

- Reygadas, Luis y Gootenberg, Paul (eds.) (2010). *Indelible Inequalities in Latin America: Insights from History, Politics, and Culture*. Durham: Duke University Press.
- Rivera, Lauren, A. (2015). *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. Princeton: Princeton University Press.
- Roberts, Elizabeth (2012). *God's Laboratory: Assisted Reproduction in the Andes*. Berkeley: University of California Press.
- Roberts, Daniel (2015). Donald Trump: Let Golf Stay for the Rich Elites. *Fortune.com*. <http://fortune.com/2015/07/01/donald-trumpgolf-rich-elite/>
- Robinson, Cedric J. (2005). *Black Marxism: The Making of the Black Radical Tradition*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Rodriguez, Darinka (26 de febrero de 2014). Golf, ¿un deporte solo para ricos? *El Financiero*. <http://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/golf-un-deporte-solo-para-ricos>
- Rodríguez Díaz, E. (1975). La Cámara Americana de Comercio. *Estudios Políticos*, 1(1), 33-63.
- Roitman, Karem (2009). *Race, Ethnicity, and Power in Ecuador: The Manipulation of Mestizaje*. Boulder: First Forum Press.
- Roncador, Sonia (2023). White criadas and the 'servant crisis' in pre-abolition Rio de Janeiro. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies* 18 (2):330-344. doi: 10.1080/17442222.2022.2104067.
- Rosas, Alejandro (10 de diciembre de 2014). ¿Clasistas o Racistas? *Milenio*. <https://www.milenio.com/tribuna/clasistas-o-racistas>
- Rosas, María (1997). *Tepoztlan, crónica de desacatos y resistencia*. Vol. 1. Ciudad de México: Era.
- Said, Edward W. (2006). *Orientalism*. Londres: Penguin.

Saldívar, Emiko (2014). 'It's Not Race, It's Culture': Untangling Racial Politics in Mexico. *Latin American and Caribbean ethnic studies*, 9(1), 89-108.

Saldívar, Emiko (2022). La inocencia mestiza en tiempos de la 4T. *Estudios Sociológicos de El Colegio de México* 40:11-28. doi: 10.24201/es.2022v40.2319.

Saldívar, Emiko y Walsh, Casey (2014). Racial and Ethnic Identities in Mexican Statistics. *Journal of Iberian and Latin American Research*, 20(3), 455-75.

Saliba, Armando (1 de julio de 2003). Hitting the Tropical Links: Growth of Golf Stunted by Heavy Price Tag, Limited Interest. *Business Mexico*, 13(7), 42-43.

Salverda, Tijo y Hay, Iain (2014). Change, Anxiety and Exclusion in the Post-Colonial Reconfiguration of Franco-Mauritian Elite Geographies. *Geographical Journal*, 180(3), 236-45.

Sanjek, Roger (1971). Brazilian Racial Terms: Some Aspects of Meaning and Learning. *American Anthropologist*, 73(5), 1126-1143.

Saragoza, Alex M. (1988). *The Monterrey Elite and the Mexican State: 1880-1940*. Austin: University of Texas Press.

Savage, Mike y Williams, Karel (eds.) (2008). *Remembering Elites*. Oxford: Wiley-Blackwell.

Schneider, Benn Ross (2002). Why Is Mexican Business So Organized? *Latin American Research Review*, 37(1).

Schrag, Peter (2011). *Not Fit for Our Society*. Berkeley: University of California Press.

- Schwartzman, Luisa Farah (2007). Does Money Whiten? Intergenerational Changes in Racial Classification in Brazil. *American Sociological Review*, 72(6), 940-63.
- Seda-Bonilla, Eduardo (1968). Dos modelos de relaciones raciales: Estados Unidos y América Latina. *Revista de Ciencias Sociales*, (4), 569-597.
- Sennett, Richard (1996). *Flesh and Stone: The Body and the City in Western Civilization*. Nueva York: W. W. Norton.
- Serna, Enrique (1996). El Naco en el país de las castas. En Serna, E. (ed.), *Las caricaturas me hacen llorar* (pp. 747-54). Ciudad de México: Joaquín Mortiz.
- Sheriff, Robin E. (2000). Exposing Silence as Cultural Censorship: A Brazilian Case. *American Anthropologist*, 102(1), 114-32.
- Sherman, Rachel (2017). *Uneasy Street: The Anxieties of Affluence*. Princeton: Princeton University Press.
- Sherwood, Jessica H. (2012). *Wealth, Whiteness, and the Matrix of Privilege: The View from the Country Club*. Nueva York: Lexington Books.
- Sieber, Joan E. (1989). On Studying the Powerful (or Fearing to Do So): A Vital Role for Irbs. *IRB: Ethics & Human Research*, 11(5), 1-6.
- Simpson, Audra (2007). On Ethnographic Refusal: Indigeneity, 'Voice' and Colonial Citizenship. *Junctures: The Journal for Thematic Dialogue*, (9), 67-80.
- Simmel, Georg (1950). *The Sociology of Georg Simmel*. Nueva York: Simon & Schuster.

Skidmore, Thomas E. (1993). Bi-Racial U.S.A. Vs. Multi- Racial Brazil: Is the Contrast Still Valid? *Journal of Latin American Studies*, 25(2), 373-86.

Smith, Peter H. (1979). *Labyrinths of Power: Political Recruitment in Twentieth Century Mexico*. Princeton: Princeton University Press.

Sovik, Liv Rebecca. 2009. *Aqui ninguém é branco*. Brasil: Aeroplano Editora E Consultoria.

Stack, Carol B. (1975). *All Our Kin: Strategies for Survival in a Black Community*. Nueva York: Basic Books.

Stangl, Jane (2017). Golfing with the Ladies. *Engaging Sports*. The Society Pages. <https://thesocietypages.org/engagingsports/2017/09/19/golfingwith-the-ladies/>

Starn, Orin (2006). Caddying for the Dalai Lama: Golf, Heritage Tourism, and the Pinehurst Resort. *South Atlantic Quarterly*, 105(2), 447-63.

Starn, Orin (2012). *The Passion of Tiger Woods: An Anthropologist Reports on Golf, Race, and Celebrity Scandal*. Durham: Duke University Press.

Stepan, Nancy (1991). *The Hour of Eugenics: Race, Gender and Nation in Latin America*. Ithaca: Cornell University Press.

Stoddart, Bryan (1999). Joe Kirkwood, Orientalism, and the Globalisation of Golf. En Farrally, Martin y Cochran, Alastair (eds.), *Science and Golf III. Proceedings of the World Scientific Congress of Golf* (pp. 337-44). Leeds: Human Kinetics Publishers.

Stutzman, Ronald (1981). El Mestizaje: An All-Inclusive Ideology of Exclusivo. En Whitten, Norman (ed.), *Cultural Transformations and Ethnicity in Modern Ecuador* (pp. 45-94). Chicago: University of Illinois Press.

- Sue, Christina A. (2013). *Land of the Cosmic Race: Race Mixture, Racism, and Blackness in Mexico*. Nueva York: University of Oxford Press.
- Sue, Christina A. y Golash-Boza, Tanya (2013). 'It Was Only a Joke': How Racial Humour Fuels Colour-Blind Ideologies in Mexico and Peru. *Ethnic and Racial Studies*, 36(10), 1582-1598.
- Svampa, Maristella (2001). *Los que ganaron: la vida en los countries y barrios privados*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Székely, Miguel (ed.) (2005). *Desmitificación y nuevos mitos sobre la pobreza: escuchando "lo que dicen los pobres"*. Ciudad de México: Ciesas.
- Telles, Edward (2014). *Pigmentocracies: Ethnicity, Race, and Color in Latin America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Telles, Edward y Flores, René (2013). Not Just Color: Whiteness, Nation, and Status in Latin America. *Hispanic American Historical Review*, 93(3), 411-49.
- Terry, Thomas Philip (1911). *Terry's Mexico, Handbook for Travellers*. Nueva York: Gay and Hancock.
- Teruel, Graciela y Reyes, Miguel (2017). *México: país de pobres y no de clases medias*. Puebla: Universidad Iberoamericana-Fundación Konrad Adenauer.
- Thangaraj, Stanley (2012). Playing Through Differences: Black-White Racial Logic and Interrogating South Asian American Identity. *Ethnic and Racial Studies*, 35(6), 988-1006.
- Thangaraj, Stanley I. (2015). *Desi Hoop Dreams: Pickup Basketball and the Making of Asian American Masculinity*. Nueva York: New York University Press.

Thiranagama, Sharika, Kelly, Tobias y Forment, Carlos (2018). Introduction: Whose civility? *Anthropological Theory*, 18(2-3), 153-174.

Thompson, Edward Palmer (1963). *The Making of the English Working Class*. Londres: Pantheon Books.

Tirado, Ricardo (1998). Mexico: From the Political Call for Collective Action to a Proposal for Free Market Economic Reform. En Duran, Francisco y Silva, Eduardo (eds.), *Organized Business, Economic Change, and Democracy in Latin America* (pp. 183-209). Oxford: Miami University Press.

Tokarczyk, Michelle M. y Fay, Elizabeth A. (eds.) (1993). *Working-Class Women in the Academy: Laborers in the Knowledge Factory*. Amherst: University of Massachusetts Press.

Tuck, Eve (2009). Suspending Damage: A Letter to Communities. *Harvard Educational Review*, 79(3), 409-28.

Twine, France Winddance y Gardener, Bradley (eds.) (2013). *Geographies of Privilege*. Nueva York: Routledge.

United States Investor (23 de julio de 1910). New York Bankers Meet: Response of David R. Forgan.

Vamplew, Wray (2012). Concepts of Capital: An Approach Shot to the History of the British Golf Club Before 1914. *Journal of Sport History*, 39(2), 299-331.

Vaugh, Bobby (2005). Afro-Mexico: Blacks, Indígenas, Politics, and the Greater Diaspora. En Dzidzienyo, Anani y Oboler, Suzanne (eds.), *Neither Enemies nor Friends: Latinos, Blacks, Afro-Latinos* (pp. 117-36). Nueva York: Palgrave Macmillan.

Villarreal, Andrés (2010). Stratification by Skin Color in Contemporary Mexico. *American Sociological Review*, 75(5), 652-78.

- Villareal, Ana (2024). *The Two Faces of Fear: Violence and Inequality in the Mexican Metropolis*. New York: Oxford University Press.
- Viveros Vigoya, Mara (2022). *El oxímoron de las clases medias negras: Movilidad social e interseccionalidad en Colombia*. Guadalajara: CALAS.
- Viveros Vigoya, Mara (2013). Género, raza y nación. Los réditos políticos de la masculinidad blanca en Colombia. *Maguaré* 27 (1):71-104.
- Viveros Vigoya, Mara (2015). Social mobility, whiteness, and whitening in Colombia. *The Journal of Latin American and Caribbean Anthropology* 20 (3):496-512.
- Wacquant, Loïc (1995). Pugs at Work: Bodily Capital and Bodily Labour Among Professional Boxers. *Body & Society*, 1(1), 65-93.
- Wacquant, Loïc (2006). *Body & Soul: Notebooks of an Apprentice Boxer*. Nueva York: Oxford University Press.
- Wade, Peter (1995). *Blackness and Race Mixture: The Dynamics of Racial Identity in Colombia*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Wade, Peter (2005). Rethinking Mestizaje: Ideology and Lived Experience. *Journal of Latin American Studies*, 37(2), 239-57.
- Wade, Peter (2009). Race in Latin America. En Poole, Deborah (ed.), *A Companion to Latin American Anthropology* (pp. 175-92). Oxford: Blackwell.
- Wade, Peter (2010). The Presence and Absence of Race. *Patterns of Prejudice*, 44(1), 43-60.
- Weaver, Thomas et al. (2012). *Neoliberalism and Commodity Production in Mexico*. Boulder: University Press of Colorado.

Weinstein, Barbara (2015). *The Color of Modernity: São Paulo and the Making of Race and Nation in Brazil*. Durham: Duke University Press.

West, Candace y Zimmerman, Don H. (1987). Doing Gender. *Gender and Society*, 1(2), 125-51.

Whyte, William Hollingsworth (1980). *The Social Life of Small Urban Spaces*. Nueva York: Project for Public Spaces.

Wolter, Sarah (2010). The Ladies Professional Golf Association's Five Points of Celebrity: 'Driving' the Organization 'Fore-Ward' or a Snap-Hook into the Next Fairway? *International Journal of Sport Communication*, 3(1), 31-48.

Womack, John (2011). *Zapata and the Mexican Revolution*. Nueva York: Vintage.

Wray, Maria (2002). *Golfen Hidalgo: un legado para México*. Pachuca: Gobierno del Estado de Hidalgo.

Wright, Harry (1938). *A Short History of Golf in Mexico and the Mexico City Country Club*. Nueva York: Country Life Press.

Yeager, Peter C. y Kram, Kathy E. (1990). Fielding Hot Topics in Cool Settings: The Study of Corporate Ethics. *Qualitative Sociology*, 13(2), 127-48.

Zabludovsky, Gina (2007). Las mujeres en México: Trabajo, educación superior y esferas de poder. *Política y Cultura*, (28), 09-41.

Zentella, Ana Celia (2007). Dime con quién hablas, y te diré quién eres: 'Linguistic (in)Security and Latina/O Unit'. En Flores, Juan y Rosaldo, Renato (eds.), *A Companion to Latina/O Studies* (pp. 25-38). Oxford: Blackwell.

Zweigenhaft, Richard L. y Domhoff, G. William (2006). *Diversity in the Power Elite: How It Happened, Why It Matters*. Lanham: Rowman & Littlefield.

Sobre el autor

Hugo Cerón Anaya estudio la licenciatura en historia en la UNAM en México, tiene una maestría y un doctorado en sociología por la Universidad de Essex, en Inglaterra. En la actualidad es profesor asociado de sociología en la Universidad de Lehigh, en Estados Unidos. Ha sido director del Programa de Estudios Latinoamericanos y Latinos por esta misma universidad. En 2021, fue investigador visitante en el Centro de Estudios Avanzados sobre América Latina (CALAS), en la Universidad de Guadalajara. En 2023 fue investigador especializado Fulbright en la Universidad Federal de Ceará, en Fortaleza Brasil. En 2024, fue el director del programa Lehigh Launch, en Santiago Chile. Su investigación invierte la fórmula habitual del análisis sobre inequidades sociales, enfocándose en el análisis de las élites latinoamericanas. Su trabajo ha sido publicado en revistas como *Journal of Contemporary Ethnography*, *Ethnography*, *Sociológica-México*, *Economic Sociology*, *Journal of Sports and Social Issues*, *Esport e Sociedade*, *Sociología del Deporte*, *Sociology of Race and Ethnicity*, and *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*. En esta última publicó el número especial “Whiteness in Latin America: Everyday Approaches to Racial Privilege.” En 2023 publicó el artículo “Color de piel humilde, color de piel privilegiada: elites y blancura en América Latina” en la revista *Nueva Sociedad*. En 2024 su texto

“The Racialization of Class and Racial Capitalism” apareció en el libro *Beyond Mestizaje: Contemporary Debates on Race in Mexico*. Su libro *Privilege at Play* (Oxford University Press, 2019) ganó el premio “Mejor Libro del Año 2020” por la Asociación Norteamericana de la Sociología del Deporte (NASSS).

¿Por qué el golf es un deporte que se asocia popularmente con la riqueza? ¿Por qué lo practican los sectores ricos de México? ¿Qué lo distingue de otras prácticas deportivas? ¿Siempre se relacionó el golf con las clases altas o es esto una tendencia reciente? La exclusividad atribuida al golf lo convierte en un foro estratégico en el cual se puede analizar la confluencia de intereses de la clase alta, narrativas racializadas y relaciones desiguales de género dentro de múltiples contextos geográficos e históricos. Esta obra busca mostrar la manera en que las estructuras de privilegio se incrustan en prácticas mundanas, ocultando su verdadera esencia detrás de argumentos sobre la inteligencia, la laboriosidad, las buenas decisiones y la disciplina. Este no es un libro sobre golf ni un tratado contra este deporte, sino una exploración crítica de cómo las dinámicas de dominación y subordinación se expresan abiertamente, al mismo tiempo que se ocultan en el contexto de un espacio privilegiado como es el golf, en México. En este libro se utiliza al golf como un estudio de caso desde el cual se examinan las múltiples capas que constituyen el poder y que influyen en la reproducción de las desigualdades sociales.

