



Clase, racialización y poder: una etnografía del golf en México

Class, racialization and power: an ethnography of golf in Mexico

Hugo Ceron-Anaya

Lehigh University

hrc209@lehigh.edu

ORCID id: <https://orcid.org/0000-0002-8059-5563>



Palabras clave

- Golf
- Clase social
- Privilegio
- Racialización
- Ideas raciales
- México
- América Latina

Key words

- Golf,
- Social class
- Privilege
- Racialization
- Racial ideas
- Mexico
- Latin America

Resumen

El presente artículo hace uso de material etnográfico y de entrevistas a profundidad para analizar el exclusivo mundo del golf en México. El texto examina la manera en que las dinámicas de clase operan entre los estratos más altos en la sociedad mexicana, mostrando cómo es que el privilegio se articula en prácticas deportivas. De forma novedosa el estudio muestra cómo es que las inequidades sociales no sólo funcionan bajo patrones de distinción de clase en México. El artículo aborda la manera en que las percepciones racializadas también son utilizadas para generar distinciones jerárquicas. Para ello se hace uso de material empírico recabado entre caddies y en *driving ranges* (tiros de práctica). La incorporación del argumento sobre racialización ofrece un análisis más complejo de la manera en que los procesos de dominación y subordinación funcionan en México.

Abstract

This article makes use of ethnographic material and in-depth interviews to analyze the exclusive world of golf in Mexico. The text examines the way in which class dynamics operate among the highest strata in Mexican society, showing how privilege is articulated in sports practices. In a novel way, the study shows how social inequities not only work under patterns of class distinction in Mexico. The article addresses the way in which racialized perceptions are also used to generate hierarchical distinctions. For this purpose, empirical material collected between caddies and in driving ranges (practice shots) is used. The incorporation of the argument about racialization offers a more complex analysis of the way in which the processes of domination and subordination work in Mexico.

Introducción

Durante un estudio etnográfico de exclusivos clubes de golf en la Ciudad de México, una destacada golfista de más de cincuenta años de edad aceptó hablar conmigo y agendó una cita en su hogar ubicado en un vecindario tradicional de clase alta en la Ciudad de México. El día de la cita, después de que anuncié mi llegada por el interfón externo una empleada doméstica uniformada salió a abrir la puerta y me pidió que la siguiera. En lugar de pasar por la amplia escalera de piedra enfrente de nosotros (que dirigía hacia una elegante puerta de madera bruñida), ella caminó en dirección a una modesta puerta de aluminio situada al fondo de un estacionamiento subterráneo. A medio camino hacia esa puerta de servicio, la golfista salió por la puerta de madera para decirle en voz alta a la trabajadora, “¡No lo pases por allá, pásalo por acá! (apuntando a las escaleras de piedra)”. Para la golfista de clase alta, a quien conocí en el club de golf, era claro por cuál puerta debía entrar yo, una distinción que no era tan obvia para la empleada doméstica. La confusión de la trabajadora mostró cómo es que se entrelazan dos poderosas estructuras sociales en México (y América Latina): la jerarquización de clase y la racialización de los cuerpos. Tanto la etnografía como las entrevistas a profundidad que realicé dentro del exclusivo mundo del golf permiten mostrar a detalle la confluencia de estas dos fuerzas.

El presente artículo se sitúa en la intersección de los trabajos sobre deportes, élites, clase, racialización¹ y género (por motivos de espacio no tocaré este último tema, véase Ceron Anaya 2019a, 2019b). En este marco, la mayoría de los trabajos sobre deportes se han realizado principalmente en contextos de juegos accesibles (Crossley 2006; Allen-Collinson 2011; Cheddadi 2022, Bourdieu 2010), mientras que la literatura acerca de deportes exclusivos ha tenido un muy pobre desarrollo (Baltzell 1995; Stempel 2005; DeLuca 2013; Taks, Renson, y Vanreusel 1995). Si bien los estudios sobre deportes y clase han producido sobresalientes trabajos (García Sánchez 2008; Stuij 2015; Andersen y Bakken 2019; Bourdieu 1978), el tema de la racialización no ha sido abordado con mayor amplitud en el mundo Latino Americano (Lovón Cueva 2021). Por ello, este artículo busca mostrar un

camino relacional para vincular los anteriores campos de análisis. Comenzaré por situar el exclusivo mundo del golf en el contexto mexicano.

Clubes de golf en la Ciudad de México

En la Ciudad de México y su área metropolitana no existen campos de golf públicos, el deporte se juega exclusivamente en clubes privados. El costo promedio de una membresía en los clubes de la zona metropolitana es de US \$35,000, lo que coloca a estos sitios fuera del alcance de la clase media. Siguiendo la tradición histórica de Inglaterra y los Estados Unidos (Ceron-Anaya 2010) los clubes en la Ciudad de México ofrecen la posibilidad de pagar un *green fee* para usar el campo, esta es una cuota más alta para permitir que jugadores externos puedan acceder a jugar en horarios con mínima demanda entre los socios. En diversas ocasiones, llamé a cuatro diferentes clubes para solicitar información sobre el costo del *green fee* y los horarios disponibles. De forma casi idéntica, la persona en el teléfono me indicó que no tenía la información en el momento y me pidió que dejara mis datos, indicando que ellos se comunicarían más tarde conmigo. En ningún caso recibí una respuesta. Cuando conté la anterior experiencia durante entrevistas con periodistas especializados en este deporte ninguno se mostró extrañado. Todos coincidieron en que el *green fee* para jugadores externos es un formalismo en la gran mayoría de los clubes. Con excepción de dos sitios que han experimentado severos problemas financieros en los últimos años, el resto de los clubes sólo están abiertos para los socios; lo que concuerda con la poca información periodística publicada sobre el tema (Saliba 2003).

Dentro de los límites de la ciudad hay sólo tres clubes, dos de ellos construidos antes de los años treinta del siglo pasado y otro establecido en 1951. Sin embargo, en la zona metropolitana existen once clubes privados, siete de los cuales fueron construidos durante la década de los sesenta e inicios de los setenta y otros cuatro desarrollados durante los últimos veinte años (Wray 2002). Todos estos campos de golf son casi invisibles para aquellos que se encuentran *out of bounds* (para usar una expresión del

¹ Por racialización entiendo la manera en la que los grupos sociales comúnmente se ven como grupos “raciales” en la vida cotidiana. La noción de racialización no busca sostener que la “raza” existe como una realidad biológica. Por el contrario, el concepto desea enfatizar la forma en la que individuos y grupos sociales son contantemente clasificados con base en lo que Frantz Fanon (2008) llama el esquema epidérmico (es decir, el color de piel y los ojos, la textura del pelo, la forma de la nariz y labios, así como la grasa corporal), creando unidades que aparentemente comparten características biológicas y sociales comunes—incluso en contextos en los que la idea de “raza” supuestamente no existe, como es el caso Latino Americano. Véase, Ceron Anaya, Ramos Zayas, Pinho (2022).

golf que se refiere a una pelota que cae fuera de los límites del área de juego). Por ejemplo, uno de estos clubes está ubicado a quince minutos a pie desde una estación de metro. Pese a la corta distancia entre el metro y el club, la mayoría de los taxistas estacionados afuera de este sitio público se sorprendieron cuando les pedí indicaciones para llegar al club. Uno de ellos incluso me contestó que no había ningún club de golf en los alrededores. Les pregunté a los taxistas la ubicación del club porque un *caddy*² me había comentado que la primera vez que visitó el club para una entrevista de trabajo llegó tarde ya que “nadie podía decirme cómo llegar aquí (al club) desde la [cercana] estación del metro”.

En el otro club fundado antes de los años treinta “el costo de la membresía es de 135,000 dólares, más

una cuota de inscripción de 23,000 dólares” (Saliba 2003, 43). Este club no está ubicado cerca de una estación del metro, pero está conectado con el corazón financiero de la ciudad, sobre una avenida céntrica. Repetí el ejercicio de preguntar acerca de la ubicación del club a la gente que pasaba regularmente por un lado de este sitio—choferes de camiones urbanos quienes transitaban todos los días por los perímetros del campo—con resultados similares. El último de estos clubes está ubicado en la parte sur de la ciudad y también está bien comunicado por el transporte público. Yo sabía que había un club de golf en algún lugar de esta área, pero tuve que recurrir a mapas aéreos de la ciudad (Google maps) para poder encontrar el campo—el cual es paradójicamente un terreno gigantesco (ver imagen 1).



Imagen 1. “Mapa aéreo de un club de golf histórico en la Ciudad de México.”

La invisibilidad de estos campos cumple un doble rol político: por un lado, evita cualquier desafío que inevitablemente emanaría de la exhibición pública del espacio (a través del cuestionamiento, por ejemplo, de quién tiene acceso a estos sitios, quién se beneficia de tal distribución y por qué el terreno se usa de esa manera). Por el otro lado, la restricción del contacto social sirve para “mistificar” el campo, tal como sostiene Goffman (1959, 44-45). Las barreras son elementos físicos que mantienen a “los de afuera” en un

estado de mistificación acerca de lo que se oculta: legitiman marcadores simbólicos de superioridad.

Método

Este artículo se basa tanto en un estudio etnográfico de tres clubes de golf en la Ciudad de México, como en entrevistas a profundidad realizadas con miembros de la comunidad golfística en esta ciudad.

² Los caddies son los trabajadores que auxilian a los jugadores durante un partido de golf. El trabajo de los caddies consiste en resolver cualquier inconveniente que los jugadores tengan, desde llevar mensajes entre grupos de jugadores, encontrar pelotas perdidas, hasta ofrecer sugerencias sobre estrategia. Algunos caddies son extraordinarios jugadores. Sin embargo, los golfistas con los que traté nunca se refirieron a los caddies como jugadores. En el entendimiento de los socios, un caddy es la figura opuesta de un jugador de golf.

El trabajo de campo se llevó a cabo durante siete meses en los veranos de 2010 y 2014. El análisis se apoya en dos tipos de fuentes: en primer lugar, mis notas etnográficas de campo, así como en 58 entrevistas a profundidad realizadas con ejecutivos corporativos, gente de negocios, caddies y periodistas del golf. Los nombres de todos los participantes se han cambiado por razones éticas.

En México, ser miembro de un club de golf significa estar ubicado en la intersección entre la clase media alta y la clase alta. Estos dos grupos representan el 50% de la muestra de esta investigación, pero solamente el 6% de la población total de México (López Romo 2009). El resto de la muestra lo componen periodistas del golf (6.9%) que pertenecen a la clase media baja, jugadores de golf sin club (10.3%) que son parte de la clase media, e instructores de golf (3.4%), quienes son parte de la clase media y media alta.³ Los anteriores números son estimados ya que me fue imposible determinar la posición económica exacta de cada participante. Debido al clima de inseguridad imperante en México las preguntas acerca de los ingresos personales y el costo exacto de la membresía fueron temas que decidí no indagar, tanto por la seguridad de los participantes como por la mía. No obstante pude inferir la posición de clase de los entrevistados cuando estos narraban sus niveles educativos, el de sus hijos, así como la frecuencia con la que viajaban al extranjero o los sitios en donde solían vacacionar. Haciendo uso de la caracterización que López Romo (2009) hace de las dos capas más altas en la sociedad mexicana (6 % de la población), pude advertir que los golfistas compartían los mismos atributos, entre ellos: residencia en las zonas con mayor plusvalía de la ciudad, altos niveles de educación privada y vacaciones frecuentes en el extranjero.

Las entrevistas fueron recolectadas usando la técnica de bola de nieve. Originalmente establecí contacto con tres golfistas-hombres de negocios. Sólo uno de estos tres contactos era parte de mi círculo social antes de ingresar a un programa de posgrado en una universidad de occidente. Los otros dos contactos fueron establecidos a través de estudiantes mexicanos que asistían a esta misma institución. Estas tres conexiones me ayudaron posteriormente a extender la investigación hasta incluir a 58 participantes. No todos los golfistas me ayudaron a extender la muestra. En algunos casos se rehusaron a proporcionarme más contactos para continuar el estudio,

una situación que estaba relacionada con mi propia posición dentro de las jerarquías de clase y de racialización en México.

Por ejemplo, la interacción amistosa con un miembro de un club cambió hacia el final de la entrevista cuando se dio cuenta de que usualmente yo me transportaba por la ciudad utilizando el transporte público (un fuerte indicador de clase). No fue irrespetuoso, pero dejó de ofrecerme información en sus respuestas como lo había hecho hasta ese momento. De la misma forma, en el más exclusivo club de la ciudad sólo logré tener acceso a un miembro, quien primero accedió a hablar conmigo si yo podía esperar a la finalización del torneo que la persona iba a jugar ese día (evento al que me habían invitado a presenciar). Tras 5 horas de espera, el jugador se sentó conmigo en una mesa del bar del club. Pero la entrevista finalizó en poco menos de dos minutos cuando el jugador señaló, "lo siento, necesito hablar con otra persona". Ante lo cual el golfista se pasó a una mesa contigua y comenzó a charlar jovialmente con los golfistas ahí sentados. La nota etnográfica con la que inicio el texto ejemplifica a la perfección las fuerzas estructurales que el campo imponía sobre mi agencia. Esta anécdota describe el momento en que una trabajadora doméstica no me asumió como alguien vinculado al mundo del golf sino como un trabajador, por ello la invitación para entrar por la puerta de servicio. Este "error social" tenía que ver con la manera en que mi esquema epidérmico (no blanco) es estadísticamente vinculado a personas no pertenecientes a las clases altas, mientras que las personas que forman parte de los campos de golf habitualmente se asocian con el esquema opuesto (el blanco) (véase Ceron Anaya, Ramos Zayas y Pinho 2022).

La subordinación tanto de mi posición de clase como de las precepciones racializadas sobre mi persona dentro del exclusivo mundo del golf fueron atenuadas por mi posesión de capital cultural, objetivando en mi estatus de investigador-estudiante en una universidad europea (Bourdieu 1986). Además, mi capacidad de conversar acerca de la historia del golf me permitió establecer inicialmente una buena relación con la mayoría de los golfistas. Esta confianza disminuyó cuando fui invitado a jugar, lo que ocurrió en cuatro diferentes ocasiones. Mi poca destreza en este deporte denotó mi limitada exposición al mismo. En una de estas cuatro ocasiones, un viejo *caddy* me tomó del brazo y gentilmente me hizo a un lado del

³ Una de las complejidades de los estudios de élite es definir y cuantificar el grupo en cuestión, elementos que resultan difíciles de asir por lo limitado de la literatura (para el caso de Estados Unidos véase Khan 2012).

resto de los jugadores, en voz baja me dijo “Si quieres hacer negocios con estos cabrones tienes que jugar chingón”, después de lo cual trató de darme algunos consejos de técnica.

Sin embargo, para jugar “chingón” uno tiene que someter su propio cuerpo a largos períodos de entrenamiento social hasta que pueda *saber-sin-pensar* y *actuar-sin-actuar* las normalidades del espacio social (Delamont y Stephens 2013; Elias 1971). Al carecer de las condiciones de privilegio necesarias para internalizar el deporte yo tenía que *pensar-para-saber* y *actuar-actuando*, lo cual dificultaba la interacción social. Esta es una de las razones por las que es más común encontrar fascinantes investigaciones etnográficas acerca de deportes accesibles como fútbol, jiu-jitsu, o correr (Knapp 2014; Hogeveen 2013; Allen-Collinson, 2011), pero pocos estudios acerca de deportes exclusivos como lacrosse (Schlyter, 2008). Mi poca destreza en el golf redujo mis posibilidades de interactuar con mis entrevistados en el campo de golf, limitando la mayoría de mis interacciones con ellos al bar o las áreas de entrenamiento en los clubes.

Todas las entrevistas fueron grabadas, excepto por cuatro realizadas en el campo de golf. En este caso, intenté memorizar los detalles de la conversación, dictando a mi grabadora todos los detalles en cuanto estuve fuera de las instalaciones de los clubes. Todas las entrevistas se organizaron alrededor de tres preguntas: ¿Por qué la gente de negocios se siente atraída hacia este juego? ¿Cómo se define a un golfista? ¿Cuáles son las transformaciones más importantes que ha experimentado el golf durante tu vida? El objetivo de las preguntas era minimizar la imposición de categorías preconcebidas sobre la investigación. El proceso de codificación se centró en las narrativas comunes repetidas regularmente, los tópicos compartidos que constituyen la comprensión de sentido común del golf. Esto me ayudó a dar forma al esquema de mis argumentos desde el punto de vista de los participantes, reduciendo en la medida de lo posible la intrusión de mis propias preconcepciones.⁴ Fue a través de la comprensión del golf de los participantes como desarrollé las categorías de *nativos* (los que *saben-sin-saberlo* o han pasado muchos años practicando este deporte en clubes privados), *recién llegados* (los que *necesitan saber* o entraron a este deporte en años recientes),

y *ajenos al juego* (los que *no saben* o no están familiarizados con el deporte pero están asociados a él por razones económicas, como los trabajadores). Estas tres categorías se complementan con el argumento de la racialización. La siguiente sección ofrece material empírico para ilustrar la manera en que las anteriores categorías funcionan dentro del exclusivo mundo del golf en México.

En el campo: el *rough*

Esta sección explora la compleja relación entre las fuerzas estructurales que organizan los espacios sociales y la posibilidad de agencia. Utilizaré la relación entre el cuerpo del golfista y el propio campo de golf como una metáfora que ilustra por qué algunas personas son relegadas a los márgenes del juego.

En el golf, poseer la cantidad “correcta” de capital por un largo periodo de tiempo significa 1) que los sujetos pueden *saber(-sin-saberlo)* las regularidades del campo social y 2) pueden pegarle a la pelota colocándola con frecuencia en el *fairway* (el césped corto y bien cuidado al centro del campo). Por el contrario, el haber poseído una cantidad limitada de capital por un periodo extenso de tiempo significa que los sujetos 1) saben que “*no-saben*” los patrones del campo y 2) golpean la pelota sabiendo que con frecuencia caerá en el *rough* (el perímetro de pasto no podado alrededor de cada hoyo en el campo de golf).

El *rough* contiene un pasto más grueso, diseñado para penalizar a los jugadores poco diestros y/o desafortunados cuya pelota cae en él. Es considerablemente más difícil jugar desde el *rough* que desde el *fairway*. Mi uso del *rough* como una metáfora de la relación entre campo y acción no busca ofender a jugadores poco diestros o *recién llegados* sino capturar la relación entre clase y las limitaciones impuestas por la realidad material. La analogía emana de 1) mi experiencia corporal de hacer caer la pelota constantemente en el *rough* (cuando me invitaban a jugar), 2) las dificultades encontradas al navegar el campo, y 3) los comentarios pedantes de algunos *nativos* acerca de los *recién llegados*. Empezaré por mostrar cómo la forma estructural del campo está fuertemente relacionada con la posición de clase de los participantes.

⁴ Los estudios sobre elites han desarrollado un debate propio sobre el papel que la ética juega en la relación entre investigadores y sujetos de estudio. La brevedad del artículo me limita para ahondar en el tema (ver Ceron-Anaya 2019a, 2019b; Ceron-Anaya, Ramos-Zayas y Pinho 2022).

Acceso

Cuando le pregunté a Horacio (un *nativo* de entre 50 y 60 años de edad) qué definiera el universo del golf, señaló que “el principal problema para los que quieren jugar golf, pero no son miembros de ningún club es el punto del acceso [a un campo de golf], porque las cuotas de los *greens* son verdaderamente altas”, y añadió “En México es más barato tener un automóvil de lujo que jugar golf”. Este tipo de respuesta no fue una excepción sino la norma cuando pregunté a mis entrevistados sobre los límites del deporte. Frases como “Este es un deporte caro”, “Este no es un deporte para todos” y “Desafortunadamente, para ser golfista se necesita tener dinero” fueron expresadas de múltiples formas durante mi investigación. Daniel (un *recién llegado* de cerca de 40 años de edad) ilustró perfectamente la experiencia de la gente de clase media, como él, al tratar de ingresar a este deporte:

Mucha gente va a un campo de práctica barato, renta un juego de palos de golf aprende lo básico o juega alguna vez golf en un resort durante sus vacaciones, pero la gente cambia de opinión (acerca del deporte) cuando va a la tienda de golf y ve los precios (del equipo), y abandona definitivamente la idea de ser golfistas cuando se dan cuenta del costo de una membresía y las cuotas de uso del campo, porque ven que no van a poder jugar con frecuencia o de plano van a jugar una vez al año.

Daniel empezó a jugar golf por la presión social que sintió en su empleo, expresada en múltiples invitaciones a jugar por parte de sus clientes y colegas de mayor nivel. En una decisión racional (dentro del rango de posibilidades a su alcance), aprendió las bases del juego en un campo barato y compró un juego de palos de golf de una marca cara en un viaje de trabajo a los Estados Unidos. Actualmente juega en encuentros profesionales (en lugares turísticos), cuando sus clientes lo invitan a sus clubes (al menos dos veces al mes) o cuando tiene tiempo de ir a un club de golf relativamente costeable a dos horas de distancia de la ciudad (con menor frecuencia).

La distinción entre los miembros y aquellos jugadores que entran al espacio vía invitaciones esporádicas hace que los segundos sepan que *no-saben* y que por lo tanto *actúe-actuando* (en diferentes grados). Esto se traduce en una sensación de inseguridad en las interacciones sociales, una percepción expresada a menudo por los *recién llegados*. Por ejemplo, Daniel comentó que “cualquiera puede jugar con palos comprados de barata y un buen guante comprado en una

tienda de descuento, pero el golf tiene que ver con la imagen: necesitas vestirse apropiadamente para no llamar la atención. Si tratas de jugar con cosas baratas... bueno, los golfistas te van a menospreciar. No es fácil”.

En el universo del golf, *no llamar la atención* es poseer la posibilidad objetiva de tener y mostrar objetos escasos (como equipo y vestimenta costosos), así como la disposición corporal y esquemas mentales que acompañan a la posesión “natural” de esos objetos. Por ejemplo, los golfistas invariablemente me preguntaban acerca de mi equipo: “¿Con qué palos juegas?” Esta pregunta claramente buscaba evaluar tanto mi capital financiero como mi conocimiento del espacio social, cuestionamiento que me hizo sentir incómodo, especialmente al principio de mi investigación cuando no sabía qué responder.

En oposición de la experiencia del anterior jugador, los *nativos* son aquellos sujetos que han pasado mucho tiempo en estos espacios. Al grado que perciben el campo como un lugar “normal”, como ilustra la respuesta de Rafael (un *nativo* de más de 60 años de edad) a la pregunta de qué es lo que constituye a un golfista:

En general, los golfistas son gente amable... Siempre evitamos llamar a los demás por su apellido. Esta es la primera regla de interacción en todos los clubes. Porque los golfistas siempre se refieren uno al otro por su nombre, sin importar la edad o condición social de cada jugador... Los que traen un palo de golf en sus manos y están en el tee (punto de arranque) son personas con suficiente clase... Son golfistas.

La descripción democrática que hace Rafael del mundo del golf contradice la rígida interacción jerárquica observada entre los miembros y los trabajadores de los clubes, especialmente los *caddies*, los jardineros y los meseros, que siempre se dirigen a los jugadores utilizando altos grados de servilismo lingüístico (*‘señor’, ‘licenciado’, ‘doctor,’* etc.). Por ejemplo, en una ocasión uno de mis entrevistados me invitó a desayunar en el restaurant del club. Tras sentarnos en la mesa, el mesero me preguntó “¿Patrón, que desea ordenar?” Me sorprendió escuchar esta forma lingüística de subordinación en un restaurant, pues quienes suelen usarla en México son los vendedores callejeros.

La percepción democrática que pinta Rafael no es el resultado del espíritu igualitario del deporte, sino de la manera en la que el privilegio ha sido internalizado por aquellos que han pasado mucho tiempo en esa condición social. Esta es la razón por la que Ra-

fael concluye su respuesta de lo que constituye a un jugador de golf diciendo que “Los golfistas se deben comportar con naturalidad en los 18 hoyos y en el 19 de costumbre (el bar del club). Obviamente, la regla de oro es la honestidad”. Después de este comentario, el entrevistado dirigió la conversación hacia otro tópico. Para él, el significado de “comportarse con naturalidad” y “honestidad” no requieren más explicación: su significado parece ser una cuestión de *sentido común*. La “honestidad” es considerada como la característica por antonomasia del golf (Collinson & Hoskin 1994). Los entrevistados señalan que este deporte no requiere árbitros, pues cada jugador anota su puntaje honestamente en su tarjeta de resultados.

Esta percepción hace de la honestidad una cuestión de sentido común, en vez de una norma diferenciada que puede adoptar significados ligeramente distintos en relación con diferentes deportes. Por ejemplo, en su etnografía sobre boxeo Wacquant (2006) señala que entre los pugilistas de clase trabajadora dejarse ganar es visto como un acto extremo de deshonestidad y falta de ética. Sin embargo, cuando pregunté sobre el vínculo entre golf y negocios, algunos jugadores hicieron referencia a la necesidad de dejarte ganar de vez en vez para construir vínculos profesionales estrechos. En las palabras de uno de los entrevistados, “tienes que dejarte ganar algunas veces, esto no es ganar siempre, mira, si tus compañeros [de negocios] ganan algunas veces, van a querer seguir jugando contigo y eso ayuda a desarrollar las relaciones”. El comentario me lo hizo un hombre de cerca de 50 años, que no era un nativo pero que tenía mucho tiempo jugando. Quizá su condición de *no tan recién llegado* le permitiera percibir y verbalizar con mayor precisión la manera en que las dinámicas de clase influenciaban la vida diaria dentro de la comunidad. Haciendo uso de estos ejemplos, sostengo que las percepciones sobre honestidad son la expresión de las condiciones materiales que rigen las relaciones dentro de un espacio social. En la siguiente sección analizaré la forma en que las jerarquías sociales se articulan incluso entre sujetos de una aparente misma clase social.

Una batalla en el *fairway*

La invisibilidad de los clubes de golf hacia el exterior se transforma radicalmente al interior de los mismos. Esta transformación se basa en el hecho que al interior de los clubes los miembros participan en un juego de honor: el activo más valioso que cualquier sujeto posee (Bourdieu 1985, Elias 2014). Este juego se organiza a través de miradas, las cuales buscan

establecer posiciones individuales dentro de la jerarquía del club al mismo tiempo que determina la posición del grupo en relación con otras comunidades. El juego se desarrolla a través de actos de exhibición, observación y comentarios acerca del capital, manera y actitudes exhibidas por quienes participan en el espacio. Este juego es similar a lo que Elias describe como el mecanismo central de poder dentro de las sociedades de las cortes europeas: El “acto cortesano de observación humana es mucho más cercano a la realidad porque nunca intenta ver a la persona individual de manera aislada... Más bien, el individuo es siempre observado en la sociedad de la corte en su contexto social, como una persona en relación con otras” (2014, 104). Los golfistas constantemente observan, juzgan, y hablan de otros miembros en términos de buenos modales, nociones de ética, gusto en el vestir y equipo que poseen. Los individuos participan en un juego de ver y ser vistos, porque las posiciones sociales son invariablemente establecidas con relación a otros sujetos.

En la primera etapa de mi investigación, por ejemplo, me sentí incapaz de participar plenamente en el juego. Mi incapacidad inicial de reconocer marcas caras de equipos de golf me hizo ignorar los comentarios que hacían los golfistas acerca de los equipos de los demás: “Mira esos palos nuevos”, “¿Cuándo los compraste?”, “Esa es una bolsa de lujo”. Esos comentarios son algunas de las formas en las que el juego de miradas adopta una forma verbal. Cuando los participantes me preguntaban sobre mi equipo (“¿Qué palos usas?”) buscaban integrarme al juego, el cual no sabía jugar. El estatus social, por lo tanto, depende de la capacidad de reconocer esos pequeños detalles que diferencian a los individuos dentro de la comunidad.

Las diferencias están ligadas a procesos históricos de más larga duración. Miguel (un *nativo* de entre 50 y 60 años de edad) habla de la transformación del deporte a lo largo de su vida, explicando que

He notado que el golf ha... ha sido siempre asociado a... el dinero, pero últimamente es también... una actividad snob. El hecho de que pueda decirle a la gente que soy un golfista o que soy miembro de este o aquel club parece hacerme más. Esto es triste porque durante muchos años las membresías sólo eran heredadas. Por ejemplo, yo juego con la membresía que fue propiedad de mi abuelo, pero ahora cualquiera puede comprarlas.

El entrevistado lamenta la transformación que ha experimentado el espacio social en las últimas décadas, permitiendo que algunos *recién llegados*

participen en el deporte. Hay una diferencia, argumenta Miguel, entre quienes no necesitan usar el golf para demostrar su valor social, cómo él, y otros individuos que usan el golf para cimentar su estatus. Miguel hace hincapié en la idea añadiendo que "Te vas a dar cuenta que en algunos clubes el *rough* llega hasta los vestidores". Su comentario sugiere que hay miembros que pueden participar en el deporte sólo porque poseen grandes cantidades de capital económico, pero esos individuos carecen de las maneras sociales que caracterizan a la mayoría de los miembros. Este argumento fue expresado constantemente en múltiples variaciones por los nativos. Por ejemplo, Patricia (una *nativa* de poco más de 30 años de edad) lamentó amargamente el efecto negativo que una nueva ola de jugadores ha traído al juego: "Mucha gente ignora las reglas del golf. El problema está en la manera en la que las compañías utilizan el deporte, dándole acceso a gente que no tiene la menor idea acerca del golf".

Hasta el momento he presentado un análisis de clase para entender como es organiza el privilegio en el mundo del golf en México. Sin embargo, para entender cabalmente la jerarquización social dentro de este espacio de elite, es necesario poner atención a la manera en que las ideas racializadas se entremezclan con las dinámicas de clase.

Racialización y Clase

Al finalizar la primera parte del trabajo etnográfico de esta investigación me di cuenta que no tenía un claro entendimiento del papel que los caddies desarrollan en este deporte. Por ello, la segunda parte del trabajo etnográfico se enfocó principalmente en estos trabajadores. Durante este periodo, en varias ocasiones vi caddies practicando con pelotas en el área de calentamiento de los clubes. Algunos de ellos le pegan con una gran precisión y a una larga distancia. Al preguntar sobre su proceso de aprendizaje del juego, los trabajadores habitualmente me contestaban que nadie los había enseñado y que habían aprendido viendo a los jugadores. Los caddies han podido aprender el juego al observar a los golfistas actuar frente a ellos múltiples veces. En la mayoría de los clubes se permite a los caddies jugar los lunes, el día en que los clubes permanecen cerrados. El acto de observar movimientos y luego ponerlos en práctica ha permitido a los caddies aprender el deporte corporalmente a lo largo del tiempo. Este proceso no es diferente del que ocurre en otros deportes como el rugby (Pringle 2009), el boxeo (Paradis 2012) y las artes marciales (Samudra 2008). A pesar del profundo

entendimiento que muchos de estos trabajadores mostraban sobre el juego, casi la totalidad de los socios de los clubes expresó diversos argumentos para señalar que un caddie no podía ser considerado como un golfista.

Las explicaciones de los socios para justificar la diferenciación eran extensas, pero se pueden resumir en frases como, los caddies "no entienden la estrategia del juego", "es gente que carece de educación", "no saben pegarle a la pelota, nadie los ha enseñado", "desgraciadamente no tiene una buena alimentación, nada más ve lo que comen", "no tiene ética de trabajo", "por más que los ayudes tarde o temprano se dedican a beber [alcohol]", "los caddies son los que meten las drogas a los clubes", o, "ni aun juntando a los mejores caddies tendrías un jugador que pudiera competir en las mejores ligas del mundo". En resumen, los caddies carecían del entendimiento, sagacidad, alimentación, moralidad, determinación y carácter para triunfar en este deporte y por ello no pueden ser considerados como golfistas. Estos argumentos se articulaban en un contexto en donde, la mayoría de los socios de los clubes poseían un esquema epidérmico blanco (es decir, tez clara, ojos claros, cabello rubio o negro), en tanto que, la abrumadora mayoría de los caddies poseían un esquema opuesto.

La exclusión de los caddies parecía tener un tono clasista al enfatizar temas como la falta de educación de estos trabajadores. Sin embargo, esta narrativa constantemente se racializaba al presentar las limitaciones de los caddies como características innatas y compartidas de forma homogénea por todos ellos (quienes poseían un esquema epidérmico semejante). Estos eran los casos de las quejas sobre su falta de ética de trabajo, propensión al alcoholismo o las menciones a la alimentación. Ésta última queja mantiene un sorprendente paralelismo con añejos argumentos que han racializado la comida de las clases populares, asumiendo que el atraso material de estos grupos se debe al consumo de comida de origen indígena, como el maíz y el frijol entre otros ingredientes (Aguilar Rodríguez 2011). Tales argumentos parecían indicar que la diferencia entre caddies y golfistas residía en un conjunto de diferencias inherentes, casi biológicas, entre ambos grupos.

Como parte del trabajo de campo encontré el caso de varios caddies que tenían un extraordinario nivel de juego, lo que los podría colocar en una sólida trayectoria rumbo al golf profesional (deporte que a pesar de su limitado número de seguidores a nivel global está entre las prácticas deportivas con premios económicos más altos para los jugadores profesionales, véase Ceron Anaya 2019). Sin embargo, los

caddies reportaban que este camino estaba cerrado para ellos ante la falta de apoyo económico por parte tanto de los clubes en los que trabajaban como de la Federación Mexicana de Golf. Encontré el caso de un caddie quien había obtenido una invitación para jugar en el *European Golf League* por su destacado juego. Sin embargo, el jugador había perdido las dos primeras fechas por "abandono" porque no pudo obtener fondos que le permitieran viajar al torneo. Esta entrevista se realizó dos semanas antes de la tercera fecha del evento, para la cual el caddie aún seguía sin conseguir los fondos para viajar.

Al cuestionar a los socios de estos clubes, algunos incluso miembros directivos de la Federación, sobre la falta de apoyo hacia los caddies sobresalientes la mayoría de los entrevistados recurrían a explicaciones neutras. En ellas, la culpa era compartida parcialmente entre las instituciones (las cuales no hacían lo suficiente para apoyar), como por los propios caddies (quienes tenían demasiadas carencias como para triunfar en este deporte). Sin embargo, en una ocasión uno de los entrevistados articuló un argumento abiertamente racializado sobre el problema. Esta entrevista se llevó a cabo en una cafetería en un barrio de clase media alta. Al apagar la grabadora al final de la entrevista⁵ el participante continuó charlando sobre los temas abordados. Tras algunos minutos, la persona hizo una pausa larga, volteó a ver hacia sus espaldas para ver a los comensales sentados atrás de nosotros (parecía que quería cerciorarse que ningún conocido estuviera en el establecimiento) y entonces señaló:

...hace un rato me preguntaste porqué los clubes o la federación no apoyan a los caddies [para volverse jugadores profesionales], off the record te voy a contestar lo que pienso. Creo que la mayoría de los golfistas no apoyan a los caddies, a pesar de que algunos son muy buenos jugadores, porque los caddies se parecen a sus trabajadores domésticos. Las caddies se parecen a sus sirvientas y a sus choferes.

Al transcribir las entrevistas y ordenar mis notas etnográficas, noté que el comentario se hizo en tercera persona, lingüísticamente, el entrevistado buscó distanciarse del grupo al que pertenecía. Este fue el único participante que abiertamente articuló una ex-

plicación racializada para describir la marginalización de los caddies. Para este socio, la falta de apoyo institucional se basa en la cercanía epidérmica de los caddies con otros trabajadores igualmente carentes de prestigio. En este caso, la clase social ("sirvientas y choferes") y la jerarquía racializada ("se parecen") se entremezclan formando una dinámica común. Si bien, un número importante de participantes usó argumentos ambiguos (como la mención a la comida) para expresar ideas semejantes, este fue el único entrevistado que abiertamente usó un argumento racializado para hablar de la falta de oportunidades económicas.

Vale la pena señalar que en su etnografía sobre boxeadores semi profesionales en Chicago, Wacquant encontró que la negritud era vista como un elemento que auguraba cierto grado de éxito en un deporte que se caracteriza por la violencia (2006). En este contexto, el esquema epidérmico negro y la violencia deportiva eran situados como elementos con características intrínsecas semejantes, de ahí que el primero augure éxito en el segundo. En el caso del golf, la relación es invertida. El esquema epidérmico no-blanco de los caddies parecería no ser afín a las maneras, etiqueta, decoro y autocontención supuestamente inherentes al deporte (Ceron-Anaya 2010). De ahí que la gran habilidad golfística de los caddies (no-blancos) rara vez se tradujera en apoyo económico.

Como parte de esta investigación visité en repetidas ocasiones cuatro diferentes *driving ranges* o tiros de práctica (este último término es muy rara vez usado por los usuarios, normalmente se utiliza la palabra en inglés). Estos sitios son negocios independientes y de pequeñas dimensiones que no guardan conexión alguna con los clubes de golf. La gente asiste a estos tiros de práctica para aprender lo básico del deporte, que es golpear la pelota. Para ello estos lugares están acondicionados de forma que en un extremo se colocan los clientes sobre una alfombra de pasto sintético de aproximadamente 2 x 2 metros, para desde ahí intentan golpear la bola, la cual no viaja más allá de 75 metros, pues hay una gran red impide que la pelota salga del lugar—en contraste, los hoyos, o pistas de juego, más pequeños en un club de golf tienen cerca de 150 metros de longitud. La clientela de los *driving ranges* no está compuesta por socios de los clubes, sino por miembros de la clase media que buscan iniciarse en el golf.

⁵ Para una discusión metodológica y ética del estudio de élites ver Ceron Anaya, 2019, "Appendix: An Un/Ethical Approach." En Ceron Anaya, 2019, *Privilege at Play*.

Comenzar a golpear pelotas en un *driving range* requiere de una inversión modesta, ya que no se necesita pagar una membresía y tanto palos como pelotas son rentados a bajo costo en el mismo sitio. Con 150 pesos por sesión (\$7.5 dólares estadounidenses), sujetos de clase media pueden sentir que se están volviendo golfistas (incluyendo las implicaciones de clase y racialización de tal aseveración). En las múltiples ocasiones que visité estos tiros de prácticas encontré gente que se presentaba como maestros profesionales de golf ofreciendo sus servicios a los clientes. Al platicar con ellos, descubrí que eran caddies que utilizaban sus días libres para enseñar el deporte en estos lugares. En todos los casos, los caddies-instructores vestían a la usanza de los golfistas—gorra, playera, guante y zapatos de alguna marca cara de golf, así como pantalones de algodón kaki—y mantenían a la mano su propia bolsa de palos de golf para mostrar y platicar del equipo si alguien continuaba la conversación (los caddies comúnmente obtienen el equipo y la ropa de golf vía donaciones o ventas a muy bajo costo por parte de los miembros de los clubes para los que trabajan; en oposición, los golfistas casi exclusivamente compran su equipo en Estados Unidos). En estos sitios los caddies eran vistos con respeto y eran tratados como legítimos golfistas. En varias ocasiones presencié clientes hablando con los caddies con gran emoción o contratando sus primeras lecciones. En estos sitios los caddies no eran “carniceros disfrazados de golfistas”, como un miembro de uno de los clubes más distinguidos de la ciudad describió a estos trabajadores durante una entrevista.

Como parte del trabajo de campo en estos tiros de práctica charlé con el dueño de uno de ellos, quien al oír que yo hacía un estudio sobre golf decidió platicar ampliamente conmigo, deseando oír mi opinión sobre la falta de éxito de su negocio. El entrevistado se quejó ampliamente de que, a pesar de la inversión en decoración, pintura, la contratación de meseros—vestidos con el uniforme universal de servicio: camisa blanca y pantalón negro—para atender a la clientela, la compra de publicidad en revistas especializadas y el haber pasado personalmente múltiples días afuera de un campo de golf otorgando cupones de descuento para visitar su negocio a todos los coches que entraban al estacionamiento, ningún golfista se había acercado a su *driving range*. Sin notar la paradoja de su comentario, el dueño comentó que a su negocio sólo acudían “oficinistas de bajo nivel, [...] yo quiero atraer ejecutivos.” Yo limité mis sugerencias a recomendar sitios especializados en internet y otras revistas en las que se podría promocionar.

Al continuar con las entrevistas con socios de clubes, pregunté por sus percepciones sobre estos tiros de práctica. Uno de los entrevistados contestó a mi pregunta señalando que era muy triste la existencia de estos lugares, ya que quienes ahí buscaban iniciarse en el golf jamás lograrían convertirse en golfistas. Para este socio el mundo del golf y el mundo de los tiros de práctica eran dos sitios radicalmente opuestos. Para enfatizar su argumento, el golfista echó mano de un juego de palabras llamando a los *driving ranges* “tiraderos”, palabra que puede significar tanto un lugar en donde se tira o arroja algo (como en el acto de golpear una pelota con un palo de golf) como un lugar en donde se tiran desechos (como en un tiradero de basura). El entrevistado sintetizó su desdén por los tiros de práctica diciendo: “en los tiraderos, golpeas la pelota aquí y cae allá [señalando con el dedo una distancia de cerca de 10 o 15 metros]. Ir a estos sitios me parece una necedad, no van a llegar a ningún lado.” Más adelante en la entrevista, este participante regresó al tema de la imposibilidad de volverse un auténtico jugador de golf en un tiro de práctica, mencionando que la instrucción básica en los “tiraderos” era impartida por caddies, quienes a su juicio carecían de cualquier entendimiento del deporte. Con diversas variaciones, este argumento apareció de forma reiterada entre los miembros de estos clubes. Los sitios de práctica eran lugares antitéticos al mundo del golf.

En los *driving ranges* en cambio, el poseer objetos ligados al golf y demostrar un amplio conocimiento del deporte, generaba un aura de distinción y legitimidad que parecía racializar a los caddies hacia el polo del esquema blanco. Si algo se percibía en estos sitios era un deseo por demostrar mayor poder de consumo que otros miembros de la clase media. Por ejemplo, en estos sitios de práctica se vendían zapatos y guantes de golf, objetos innecesarios en un espacio en donde difícilmente se practica más de una hora (a diferencia del juego promedio de golf que dura cerca de cuatro horas), pero los cuales poseían un gran valor simbólico y material en el contexto. Vale la pena señalar que mientras que en los clubs de golf el esquema epidérmico blanco dominaba abrumadoramente entre los socios, en los tiros de práctica abundan las variantes del esquema epidérmico no-blanco entre los clientes. Siguiendo el argumento del socio que expresó de forma racializada la falta de apoyo que los caddies enfrentan, los “*driving ranges*” están llenos de gente que posé un esquema epidérmico parecido al de los trabajadores sin estatus, lo que puede explicar por qué a los golfistas no les interesa visitar estos sitios.

Conclusiones

Este trabajo ha utilizado un estudio etnográfico sobre el exclusivo mundo del golf para analizar la manera en que se articulan las jerarquías sociales en México. El texto enfatiza la forma en que las dinámicas de clase (tema ampliamente investigado en las ciencias sociales en América Latina) juegan un papel central en la reproducción de las inequidades. Haciendo uso de material etnográfico y de entrevistas a profundidad, el artículo demuestra que la exclusión social y el privilegio no solo se organizan vía prácticas clasistas, sino que además de estos elementos, las clases altas mexicanas utilizan nociones racializadas para justificar la exclusión social de los sujetos de clase baja. El tema de la racialización es un asunto poco analizado en América Latina, en donde hasta ahora la discusión sobre mestizaje sigue siendo el paradigma imperante. Es relevante enfatizar que cuando temas sobre "raza" son incluidos en los análisis sociales éstos comúnmente abordan asuntos sobre indigenismo o negritud, pero no sobre la forma en que las ideas sobre blancura o blanquitud también influyen en la distribución de recursos y oportunidades.

Mi trabajo desea modificar la manera en la que hemos visto las relaciones de dominación y subordinación en la región latinoamericana. Sin duda el tema de clase es importante para entender la materialidad del privilegio, así como la carencia de éste. Dicho esto, el artículo propone un análisis en el cual las estructuras de clase y las jerarquías racializadas (en las cuales las percepciones sobre el esquema epidérmico toman un papel central) operan bajo lógicas entrelazadas. Esta discusión busca proponer una nueva perspectiva para estudiar el fenómeno de la inequidad en América Latina.

El argumento aquí presentado tiene profundas implicaciones para el estudio de las inequidades. Sostengo que no es posible entender la exclusión social simplemente analizando las estructuras de clase. Bajo esta perspectiva, temas como la pobreza y la riqueza están tan influenciados por asuntos económicos como por temas raciales y racistas. La constante referencia de que el habla y las percepciones populares hacen de la riqueza como algo de carácter "blanco" y la pobreza como algo de raigambre "oscura" sugieren que la idea de la racialización de clase responde con precisión a la manera en que la realidad mexicana—y, de cierta manera, también la Latinoamericana—se articula.

Referencias

Allen-Collinson, Jacquelyn. 2011. "Feminist Phenomenology and the Woman in the Running Body." *Sport, Ethics and Philosophy* 5 (3): 297–313.

Aguilar-Rodríguez, Sandra. (2011). "Nutrition and modernity: milk consumption in 1940s and 1950s Mexico." *Radical History Review*, 2011(110), pp.36-58.

Andersen, Patrick Lie, and Anders Bakken. 2019. "Social class differences in youths' participation in organized sports: What are the mechanisms?." *International Review for the Sociology of Sport* 54, no. 8: 921-937.

Baltzell, E. Digby. 1995. *Sporting Gentlemen: Men's Tennis from the Age of Honor to the Cult of Superstar*. New York: Free Press.

Bourdieu, Pierre. 2010. "Program for a Sociology of Sport." *Human Kinetics Journals*.

Bourdieu, Pierre. 1986. "The Forms of Capital." En John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 241–58. New York: Greenwood.

Bourdieu, Pierre. 1985. "The Social Space and the Genesis of Groups." *Theory and Society* 14 (6): 723–44.

Bourdieu, Pierre. 1978. "Sport and social class." *Social science information* 17, no. 6: 819-840.

Cattani, David, ed. 2009. *Riqueza e Desigualdad na América Latina*. Porto Alegre, Brazil: Zouk.

Ceron-Anaya, Hugo. 2019a. *Privilege at Play: Class, Race, Gender, and Golf in Mexico*. Oxford University Press, New York.

Ceron-Anaya, Hugo. 2019b. "Class, gender, and space: The case of affluent golf clubs in contemporary Mexico City." *Ethnography*. Vol. 20(4) 503–522.

Ceron-Anaya, Hugo, Ramos-Zayas, Ana, y Pinho, Patricia. 2022. "A Conceptual Roadmap for the Study of Whiteness in Latin America," Special Issue, "Whiteness in Latin America," *Latin American and Caribbean Ethnic Studies* (LACES). [Online First]

Cheddadi, Zakariae. (2022). "Práctica del fútbol en España: inmigración e integración social." *Sociología Del Deporte*, 2(2), 49–62.

Collinson, D., and K. Hoskin. 1994. "Discipline and Flourish: Golf as a Civilising Process?" En Alastair Cochran (ed.), *Science and Golf II*, 739–47. London: Taylor & Francis.

Crossley, Nick. 2006. "In the Gym: Motives, Meaning and Moral Careers." *Body & Society* 12 (3): 23–50.

Delamont, Sara, and Neil Stephens. 2013. "Each More Agile Than the Other: Mental and Physical Enculturation in Capoeira Regional." En Raúl Sánchez García y Dale C. Spencer (eds.) *Fighting Scholars: Habitus and Ethnographies of Martial Arts and Combat Sports*. London: Anthem Press.

- DeLuca, Jaime R. 2013. "Submersed in Social Segregation: The (Re)Production of Social Capital through Swim Club Membership." *Journal of Sport & Social Issues* 37 (4): 340–63.
- Eckstein, Rick, Dana M. Moss, and Kevin J. Delaney. 2010. "Sports Sociology's Still Untapped Potential." *Sociological Forum* 25 (3): 500–18.
- Elias, Norbert. 1971. "The Genesis of Sport as a Sociological Problem." En Eric Dunning (ed.) *The Sociology of Sport: A Selection of Readings*, 126–49. London: Frank Cass.
- Elias, Norbert. 2014. *The Court Society*. University College Dublin Press, Dublin.
- Fanon, Frantz. 2008. *Black Skin, White Masks*. New York, NY: Grove Press.
- García Sánchez, Raúl. 2008. "Habitus y clase social en Bourdieu: una aplicación empírica en el campo de los deportes de combate." *Revista de Sociología* 89: 103-125.
- Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor Books.
- Hogeveen, Bryan. 2013. "'It Is about Your Body Recognizing the Move and Automatically Doing It': Merleau-Ponty, Habit and Brazilian Jiu-Jitsu." En Raúl Sánchez García y Dale C. Spencer (eds.) *Fighting Scholars: Habitus and Ethnographies of Martial Arts and Combat Sports*, 79–94. London: Anthem Press.
- Khan, Shamus. 2012. "The Sociology of Elites." *Annual Review of Sociology* 38: 361–77.
- Knapp, Bobbi A. 2014. "Smash Mouth Football: Identity Development and Maintenance on a Women's Tackle Football Team." *Journal of Sport & Social Issues* 38 (1): 51–74.
- Lopez Romo, Heriberto. 2009. "Nivel Socioeconómico (AMAI)." *Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública*.
- Lovón Cueva, Marco. 2021. "Racismo y lenguaje en el deporte peruano: una explicación desde la raciolingüística." En González, Sharú (ed.) *Juegos Políticos. El deporte y las pugnas que mueven el mundo*. Pp. 131- 157. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Paradis, Elise. 2012. "Boxers, Briefs or Bras? Bodies, Gender and Change in the Boxing Gym." *Body & Society* 18 (2): 82–109.
- Pringle, Richard. 2009. "Defamiliarizing Heavy-Contact Sports: A Critical Examination of Rugby, Discipline, and Pleasure." *Sociology of Sport Journal* 26 (2): 211–34.
- Saliba, Armando. 2003. "Hitting the Tropical Links: Growth of Golf Stunted by Heavy Price Tag, Limited Interest." *Business Mexico* 13 (7): 42–43.
- Samudra, Jaida Kim. 2008. "Memory in Our Body: Thick Participation and the Translation of Kinesthetic Experience." *American Ethnologist* 35 (4): 665–81.
- Schyfter, Pablo. 2008. "Tackling the 'Body Inescapable' in Sport." *Body & Society* 14 (3): 81–103.
- Stempel, Carl. 2005. "Adult Participation Sports as Cultural Capital: A Test of Bourdieu's Theory of the Field of Sports." *International Review for the Sociology of Sport* 40 (4): 411–32.
- Stuij, Mirjam. 2015. "Habitus and social class: A case study on socialisation into sports and exercise." *Sport, Education and Society* 20, no. 6: 780-798.
- Taks, Marijke, R. Renson, and B. Vanreusel. 1995. "Social Stratification in Sport: A Matter of Money or Taste?" *European Journal for Sport Management* 2 (1): 4–14.
- Wacquant, Loïc. 2006. *Body & Soul: Notebooks of an Apprentice Boxer*. Oxford: Oxford University Press.
- Wray, Maria. 2002. *Golf en Hidalgo: un legado para México*. Mexico DF: Gobierno del Estado de Hidalgo.