



Publica o perece

En el nombre de la ciencia: ¿Cómo saber quién puede ser un exitoso empresario y quién no podrá serlo?, aunque lo intente*

Victoriano Garza-Almanza

@publicaoperece | publicaoperece.com | vgarza@uacj.mx

En el artículo *‘Emprendedurismo: ¿Último privilegio de los blancos?’*, Weissmann (2013) asume varios considerandos a partir de *“la prerrogativa que concede ser blanco”* en los Estados Unidos. Weissmann asegura que la vida diaria de los blancos goza de cierto margen de libertad para cometer faltas contra el orden público (como ser visto usando droga o pasarse un alto en un cruce vial) sin que sean detenidos ni castigados por las autoridades; mismas faltas que, si son cometidas por otros grupos raciales, les son imperdonables. Y se pregunta qué si acaso esos *‘actos de valor’* –así llamados por él a esos alevosos quebrantos a la ley–, que incrementan la auto-estima y la superioridad del individuo, no serán *“la razón de porqué tantos exitosos empresarios en el país son blancos”*.

Suena demasiado fuerte... y racista, pero es la interpretación que Weissmann da al *“White Paper”* (investigación para posicionar científicamente una opinión) *‘Inteligente e ilegal: ¿Quién se convierte en emprendedor y gana más dinero?’* que realizaron Ross Levine –Universidad de Berkeley–, y Yona Rubinstein –London School of Economics– (2013), para el

National Bureau of Economic Research (NBER) de Massachusetts.

Levine/Rubinstein caracterizaron un escenario de emprendedurismo americano en base a las estadísticas nacionales del mercado laboral. Analizaron una muestra de 12,686 personas entre 22-55 años de edad, comprendiendo el período 1995-2012, cuyas ocupaciones variaban desde estibadores y taxistas hasta ingenieros y catedráticos, unos asalariados y otros auto-empleados.

“Encontramos que los emprendedores ganan más y tienen una mezcla de habilidades cognitivas y no-cognitivas que los asalariados y otros hombres de negocios no tienen”, afirman Levine/Rubinstein. Concluyen que *“el empresario exitoso tiende a ser hombre blanco, bien educado, proveniente de familias con buenos ingresos y, durante la adolescencia, haber estado comprometido en actividades disruptivas e ilícitas”* (léase: faltas a la ley).

La investigación está cargada de sesgos, comenzando por el común origen racial de los autores Levine/Rubinstein y la institución que ordenó la investigación, así como por el enfoque del estudio hacia una población eminentemente blanca.

Muchos de los sujetos estudiados proceden de familias acomodadas; la representación de hispanos, negros y mujeres es cercana a cero; su estudio no tiene asiáticos; la muestra no es representativa de la población americana y, mucho menos, de la población mundial. Aún más, Weissman, de igual origen racial que aquellos autores, asevera que “el emprendedurismo no está en los genes” o en la raza, sino que proviene del ‘*aprendizaje generacional*’; y concluye que sólo se puede ser temerario y arrojado si se nace y se crece en un ambiente paternal que le enseñe al hijo chapucerías, malos trucos, trampas y modos de traicionar, como prototipo del ser audaz. Que tampoco creo que estas cosas hagan todos los emprendedores blancos y ricos.

A resultas de lo anterior, la periodista de negocios Aimee Groth, en ‘*Los emprendedores no tienen un gen especial para el riesgo – ellos provienen de familias adineradas*’ (2015), sostiene de forma contundente y dramática lo siguiente: “*si no descendes de familia económicamente acomodada ni eres blanco, por mucho esfuerzo que hagas para convertirte en un empresario exitoso fracasaras*”.

En esencia, lo que estos investigadores y analistas asumen como verdad única e irrefutable, es que el arrojo para tomar riesgos y el uso práctico de esa audacia para el emprendimiento de negocios no está en los genes, tampoco en la memoria de las familias generacionalmente pobres; que el poder convertirse en un emprendedor exitoso es atributo exclusivo de familias blancas, educadas, y tradicionalmente adineradas.

Paradójicamente, lo que si se afirma que está fijo en los genes, es el supuesto

‘*recuerdo del holocausto*’ judío a finales de los 30’s y primera mitad de los 40’s del pasado siglo XX. Según Yehuda y colaboradores (2016), los judíos que sobrevivieron a los severos traumas físicos y psicológicos infligidos por los nazis durante la II Guerra Mundial, grabaron en sus genes la tragedia y la están transmitiendo genéticamente a su descendencia. Y, si así fuera, ¿qué pasa con los grupos no judíos, como gitanos y cristianos, que también sufrieron esa misma agresión? ¿También sus genes recuerdan los sufrimientos de entonces?

En el nombre de la ciencia –y en ocasiones desde instituciones prestigiosas– se hacen y se dicen tantas cosas que, no por el uso de los instrumentos de la inteligencia, serán necesariamente ciertas. No sin razón Robert Pirsig (2006) decía que la “*objetividad científica*”, con esa perspectiva de cálculo exacto que dan las matemáticas, era inaplicable a todas las cosas de la vida.

Referencias

- Groth A. 2015. *Entrepreneurs don’t have a special gene for risk—they come from families with money*. Quartz <http://bit.ly/2nRIMtJ>
- Levine R & Y Rubinstein. 2013. *Smart and illicit: Who becomes an entrepreneur and do they earn more money?* USA: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series <http://bit.ly/2B5M95r>
- Pirsig, RM. 2006. *Lila: An Inquiry into Morals*. USA: Alma Books Ltd.
- Weissmann, J. 2013. *Entrepreneurship: The Ultimate White Privilege?* The Atlantic <http://theatlantic.com/2BBb41J>
- Yehuda R et al. 2016. *Holocaust Exposure Induced Intergenerational Effects on FKBP5 Methylation*. Biological Psychiatry

*Originalmente publicado en la columna *Publica o Perece* de El Diario NTR Guadalajara (2016), como “En el nombre de la ciencia: Cómo saber quién puede ser un exitoso empresario y quién no”.