

José Ernesto Amorós: "Chile es un motor natural para impulsar el emprendimiento en migrantes y personas mayores"

El académico de la Universidad del Desarrollo y decano asociado de la EGADE Business School, analiza, a partir del nuevo estudio sobre emprendimiento, migración y envejecimiento, por qué estos grupos están emprendiendo más por necesidad que por vocación y qué debería cambiar el ecosistema chileno para integrarlos como actores clave del desarrollo económico.

—En la última década, el mercado laboral chileno se transformó más por razones demográficas que tecnológicas. El envejecimiento acelerado y el aumento de la migración reconfiguraron la fuerza de trabajo sin que el sistema estuviera preparado para absorberlo. Hoy, las personas mayores de 50 años representan el 33,1% de la población (versus 24,8% en 2010) y la población migrante alcanza el 9,7% (desde 1,8%). En ambos casos, la informalidad supera el promedio nacional, reflejando trayectorias laborales frágiles que empujan a muchos a emprender más por necesidad que por vocación.

Estos son algunos de los hallazgos del estudio de las Facultades de Gobierno y Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, financiado por la John Templeton Foundation y basado en 2.885 encuestas y 32 entrevistas en profundidad, presentado en un seminario del que fue parte el investigador José Ernesto Amorós. El estudio revela que, pese a las barreras culturales y burocráticas, los emprendedores migrantes y mayores reportan mayores niveles de satisfacción con la vida y "florecimiento humano" que sus pares no emprendedores. Tras su presentación, conversamos con él sobre estos resultados y sus implicancias en el mercado chileno.

— **El estudio muestra que migran-**

tes y adultos mayores no emprenden por vocación, sino por necesidad, porque el mercado laboral no los logra incorporar. ¿Qué dice esto del mercado laboral chileno y qué oportunidad económica pierde Chile?

Hay un proceso que tiene que ver con la edad de jubilación y otro con un creciente número de personas que, si bien no están formalmente jubiladas, ven reducidas sus oportunidades en el mercado laboral por el fenómeno de la edad. Dada la mayor longevidad, este grupo no necesariamente encuentra oportunidades en empleos tradicionales y el emprendimiento se ha convertido en un mecanismo que les permite mantenerse activos y generar ingresos, sobre todo cuando la pensión no cubre sus necesidades. El emprendimiento se vuelve un mecanismo de subsistencia, pero por otro lado también hay quienes aprovechan su experiencia, capital social y financiero. Pero es verdad que esta población puede verse forzada a emprender porque no hay un mercado laboral que le dé cabida.

Por el lado de los migrantes el fenómeno se agudiza. Suelen utilizar el emprendimiento como un mecanismo de emancipación y de ingresos, pero no tienen tantas redes de contacto y se tienen que insertar en mercados formales donde no aparecen oportunidades tan evidentes. Entre la población migrante puede haber mayor propensión al emprendimiento informal. No es algo que les sea tan fácil iniciar, a diferencia de alguien local que ya tiene precondiciones mejor establecidas para iniciar un nuevo negocio.

— **Chile vive un ecosistema emprendedor que es vigoroso pero que no está pensado principalmente para estos grupos. ¿Cómo debería rediseñarse para incluirlos?**

Uno es oportunidades en igualdad para ambos grupos. La edad empieza a convertirse en una barrera natural. No es lo mismo pedir financiamiento a los 45 que a los 65, donde en el sistema financiero tradicional no eres sujeto de crédito por la edad. Entonces, podemos seguir financiando a personas en edad de jubilación en igualdad de circunstancias que a una persona más joven. Igual para la población



migrante, ofrecer oportunidades para un mecanismo de regularización de su estatus migratorio mucho más ágil si viene sujeto a la creación de un proyecto de emprendimiento.

Otro punto que creo es muy importante es insistir en mecanismos que permitan la formalización desde la simplificación de trámites y el reconocimiento del estatus migratorio o de personas de mayor edad que decidan pasar de la informalidad a la formalidad mediante mecanismos que agilicen esto. Es emparejar la cancha, donde las precondiciones no deberían ser una limitación para tener un emprendimiento formal.

— **¿Qué medidas concretas ayudarían a agilizar la formalización?**

Algo muy práctico es el acceso al sistema financiero formal. Tener una cuenta bancaria vinculada al proyecto emprendedor que permita separar a la persona y operar en el sistema financiero. Otra medida es una visa para emprender. Si traes un proyecto de alto impacto, agilizar el tema migratorio es clave para iniciar tu negocio en todas las condiciones.

Puede ser muy interesante también la conjunción intergeneracional,

donde emprendedores mayores necesiten fuerza laboral joven. Si eres inmigrante que trabaja, ya sea formal o informal, dar el paso a crear una startup, y si esto se facilita desde la política pública, permite tener empleo formal y que estas empresas puedan ser susceptibles de financiamiento y reinserción en mercados.

— **¿Cómo ve a Chile en comparación con la región?**

Chile tiene una perspectiva muy particular, pero positiva. Históricamente ha recibido bien a la población inmigrante. Comparado con otros países de la región, aquí hay mucha capacidad de absorber de manera positiva a la población inmigrante. Desde Chile se han proyectado grandes startups que hoy son ejemplos a nivel mundial. Entonces, Chile es un motor natural para impulsar el emprendimiento en ambos grupos y un ejemplo para la región. Es un mercado chico y eso obliga a mejores conexiones internacionales y a vincularse con empresas grandes y con vecinos como Brasil o Argentina para fortalecer redes y que estos emprendimientos también sean empresas internacionales consolidadas. ●