



Imagen: fotograma del videoclip de "El baile de los que sobran", Los Prisioneros.

El baile de los que sobran.

Emprendimiento ambulante, el camino a la formalización.



Raimundo Lagos Poblete

Socio fundador en ESPACIO MAP y Milky Corp

Hace casi cuarenta años, Los Prisioneros le pusieron nombre a una herida: el baile de los que sobran. La canción hablaba de los que quedaron fuera de las promesas, pateando piedras mientras a otros les enseñaban los secretos que a ellos nunca les contaron. Cuatro décadas y un estallido social después, el baile sigue en las calles. Y sus bailarines más visibles están en cada esquina de Chile: los vendedores ambulantes.

Quiero proponer una mirada distinta sobre ellos. No desde la seguridad ni desde la molestia del comercio establecido, que son las miradas de siempre. Desde los números, desde la tenacidad y el talento del ambulante.

La cuenta que nadie hace o que pocos quieren ver

En Chile hay casi 2,5 millones de personas trabajando en la informalidad. La tasa de ocupación informal llegó a 26,5% este año según el INE: uno de cada cuatro trabajadores del país. El comercio ambulante es su cara más visible: uno de cada tres chilenos le compra, según la Cámara Nacional de Comercio.

Ahora, el dato que cambia la conversación. Un estudio del Gobierno de Santiago y el Centro de Políticas Públicas UC hizo la radiografía del vendedor ambulante de la Región Metropolitana:

trabaja 6 días a la semana, más de 8 horas diarias, con ingresos promedio de 40.000 pesos por día.

Hagamos la matemática que el debate público nunca hace: 40.000 diarios por 6 días son 240.000 pesos a la semana. Más de un millón de pesos al mes en movimiento. Al año, unos doce millones y medio.

Eso no es un pasatiempo ni un problema de orden público. **Eso es una microempresa sin RUT.**

Con gestión de inventario, de caja, de proveedores y de clientes. Administrada por alguien que, según el mismo estudio, es mayoritariamente jefe o jefa de hogar, tiene entre 30 y 49 años, está en la calle no de paso sino por oficio: el 82,9% declara estar satisfecho con su actividad.

¿Por qué no entran al sistema?

La respuesta cómoda es “porque no quieren”. Los datos dicen otra cosa.

Cuando la CNC les preguntó directamente, el 69% de los comerciantes ambulantes dijo que le gustaría formalizarse. El mismo estudio encontró los dos verdaderos motivos de que no lo hagan: el 81% declaró que nunca nadie le ofreció la oportunidad, y el 69% reconoció que no sabría qué hacer si quisiera formalizarse.

No es rechazo al sistema. Es que el sistema jamás los invitó, y cuando alguno se asoma por iniciativa propia, la puerta tiene una barrera de entrada que espanta. Pongámosle números al costo de cruzar esa puerta para quien vende un millón al mes: el IVA que encarece su producto frente al competidor de la otra esquina que no lo cobra. Un contador desde 40.000 pesos mensuales, que además le habla en un idioma que no entiende. Y los trámites de inicio de actividades, que no se pagan con dinero sino con tiempo: cada día de papeleo es un día sin vender. Sumado, entrar a la formalidad puede costarle a un ambulante un tercio o más de su utilidad mensual. El costo es inmediato, alto e inevitable. El beneficio es difuso, lejano, incierto, confuso y costoso. Cualquier persona racional hace ese cálculo y prefiere no cruzar la línea de la formalidad. El problema no es la gente: es el precio y la complejidad de la puerta.

¿Son emprendedores? ¿Son bancarizables?

Mi respuesta es sí a las dos, y no por romanticismo.

Emprendedor es quien detecta demanda, consigue oferta, asume riesgo y sale a vender. El ambulante hace las cuatro cosas todos los días, sin red de protección y con el capital en una mochila. Le sobra el ímpetu que le falta al sistema.

¿Bancarizables? Aquí está la paradoja más chilena de todas: gracias a la CuentaRUT, casi todos ya están bancarizados como personas. Lo que no existe es su identidad como negocio. El banco los conoce como individuos que mueven dinero; no puede verlos como las microempresas que ya son, porque sin formalización no hay datos, y sin datos no hay crédito. Millones de pesos en ventas anuales, invisibles para el sistema financiero que los atendería encantado si pudiera verlos.

Simulemos la invitación: ¿cuánto recaudaría el Estado?

Hagamos el ejercicio que me gustaría ver en el debate fiscal. Los números que siguen son supuestos transparentes, no un estudio.

Supongamos una campaña nacional de formalización que logra incorporar a 100.000 comerciantes informales. Es una meta ambiciosa pero no fantasiosa: equivale al 4% de los 2,5 millones de trabajadores informales del país.

Cada uno vende en promedio \$1.000.000 al mes (la cifra del estudio de la UC). Con un margen típico de comercio del 35%, el IVA neto que ese negocio aportaría (el impuesto de sus ventas menos el crédito de sus compras) ronda los \$66.000 mensuales: unos \$800.000 al año por comerciante.

La cuenta: 100.000 formalizados × \$800.000 = \$80.000 millones de pesos al año (unos 84 millones de dólares). En un escenario conservador de 50.000 formalizados, 40 mil millones. En uno ambicioso de 200.000, 160 mil millones anuales.

¿Es mucho o es poco? Traduzcámoslo a compromisos sociales: \$80.000 millones al año alcanzan para financiar del orden de 26.000 pensiones garantizadas de \$250.000 mensuales durante un año completo. Cada año, para siempre, creciendo.

Y esta suposición es deliberadamente tímida, porque deja fuera los tres efectos más grandes: El formalizado accede a crédito, crece, y un negocio que crece paga más IVA cada año (el impuesto a la renta, en cambio, aportará poco al inicio: con estas utilidades la mayoría queda en tramos bajos, y es honesto decirlo). Cada formalizado cotiza para su pensión, lo que reduce el gasto fiscal futuro en pensiones subsidiadas, el compromiso social más caro que Chile tiene por delante. Tres: la competencia se empareja para los cientos de miles de almacenes y pymes formales que hoy compiten contra precios sin IVA.

¿Los costos? Existen y hay que decirlos: una campaña sería cuesta dinero, la gradualidad significa recaudar poco el primer año, y algunos negocios venderán menos al incorporar impuestos a sus precios. Aun así, la asimetría es evidente: es de las pocas políticas fiscales donde el Estado no le quita nada a nadie, INVITA.

Una aclaración importante sobre el supuesto: ese cálculo asume que el comerciante compra su mercadería con factura. Muchos ambulantes ya compran a mayoristas formales, y hoy pagan el IVA de sus insumos como cualquier consumidor final, sin poder recuperarlo. Para ellos, formalizarse significa convertir ese impuesto ya pagado en crédito fiscal: sus costos efectivos bajan. Y quien compra en la cadena informal enfrentaría un IVA mayor, es cierto, pero su salida natural es exigir factura hacia atrás. Cada comerciante que se formaliza arrastra a su cadena de proveedores hacia la formalidad. Por las dos vías, la recaudación real de una campaña como esta superaría esta suposición.

Cambiar la multa por la invitación

Por eso creo que la respuesta al comercio ambulante no es más fiscalización, que lleva décadas fracasando: el 70% de los vendedores declara que seguiría en la calle aunque lo sancionen. La respuesta es que hacer entrar al sistema sea más fácil y más conveniente que quedarse afuera.

Eso significa tres cosas. Educación tributaria masiva y en lenguaje común, porque no se puede cumplir lo que no se entiende. Gradualidad real en la entrada, porque nadie cruza una puerta que le cobra un tercio de su utilidad el primer día: un primer año sin patente y con tasa cero, a cambio

de existir. Y tecnología que baje a casi cero el costo de entender, cumplir y demostrar: la misma revolución que ya hizo colapsar el costo de explicar puede acompañar a cada uno de estos emprendedores, paso a paso, en su idioma, hasta el otro lado de la puerta.

El premio no es solo la recaudación. Es un país donde el ímpetu de 2,5 millones de personas deja de sobrar. Donde el baile cambia de nombre.

Esta conversación no es solo en Chile: la misma música suena en todo el continente, donde la informalidad de las microempresas supera a la chilena.

Y una aclaración necesaria, porque el fenómeno tiene una cara oscura que no ignoro: en los últimos años, parte del comercio callejero ha sido loteado por redes organizadas que cobran por el espacio público. Formalizar e integrar no es validar ese loteo ilegal. Es exactamente lo contrario: cada trabajador de oficio que cruza al sistema queda fuera del alcance de esas redes, y la fiscalización puede concentrarse en quienes son delincuencia y no emprendimiento. El estudio de la UC muestra que los productos ilegales son una fracción mínima de lo que venden estos comerciantes: la inmensa mayoría es oficio, no mafia. Separar a unos de otros es la mejor herramienta para recuperar la calle.

Si el 69% de los ambulantes quiere formalizarse y el 81% señala que jamás le han presentado una oportunidad real, la pregunta es ineludible: ¿el problema es de falta de voluntad de ellos, o de diseño del sistema?

Con tecnología, simplificación e incentivos reales, podemos transformar la sanción en invitación. Es momento de abrir la puerta para que el talento y el esfuerzo de millones de personas dejen, al fin, de sobrar.

Raimundo Lagos.

Fuentes: INE, Boletín de Informalidad Laboral, trimestre enero-marzo 2026 (tasa de ocupación informal 26,5%; ~2,5 millones de ocupados informales) · Cámara Nacional de Comercio, estudios de comercio ilegal (1 de cada 3 personas compra a ambulantes; 69% desearía formalizarse; 81% nunca recibió la oportunidad) · Gobierno de Santiago y Centro de Políticas Públicas UC, “Radiografía del comercio ambulante en la RM”, 2023 (ingresos \$40.000/día, 6 días, 8,3 horas; 82,9% de satisfacción; 70% continuaría pese a sanciones).

Sobre el autor



Raimundo Lagos Poblete es un emprendedor chileno, socio fundador de ESPACIO MAP y de Milky Corp. Desde Milky Corp desarrolla tecnología con inteligencia artificial para que las micro y pequeñas empresas entiendan sus finanzas, cumplan sus obligaciones tributarias y crezcan en la formalidad. Escribe sobre emprendimiento, tecnología y formalización.

raimundo@milkycorp.com · www.milkycorp.com ·
linkedin.com/in/raimundo-lagos