



El mercado invisible.

Los que están fuera del sistema y los que están dentro sin entenderlo.



Raimundo Lagos Poblete

Socio fundador en ESPACIO MAP y Milky Corp

Hace unos meses conocí a una emprendedora que vende por Instagram y en ferias. Le va bien. Cobra por transferencia, compra insumos con su cuenta personal y lleva las cuentas en un cuaderno. Cuando le pregunté por qué no había hecho inicio de actividades, su respuesta me quedó dando vueltas: “porque el día que aparezco en el SII, no sé en qué me estoy metiendo”.

No es floja ni evasora. Es una empresaria sin sistema. Quiere crecer, le encantaría optar a un crédito para su negocio, pero para el mundo formal ella simplemente no existe.

Y del otro lado del mostrador está su prima, que sí formalizó su almacén hace años. Paga IVA todos los meses. ¿Saben qué? Tampoco entiende su Formulario 29. Un gestor se lo presenta, ella paga lo que le dicen y cruza los dedos para que no llegue una multa. Está dentro del sistema, pero a ciegas.

Esas dos mujeres son el mercado más grande y más ignorado del fintech chileno.

Los números que preferimos no mirar

En Chile, más de uno de cada cuatro ocupados trabaja en la informalidad según el INE. En el segmento de los micronegocios la proporción es mucho mayor, y en el resto de América Latina el

cuadro es aún más extremo: en Paraguay, por ejemplo, nueve de cada diez mipymes operan sin formalización completa.

La paradoja chilena es notable. La CuentaRUT de BancoEstado supera los 14,6 millones de clientes. Prácticamente todos los adultos del país están bancarizados. Tenemos la infraestructura financiera de acceso masivo más exitosa de la región, y sin embargo cientos de miles de personas que venden, compran y emprenden todos los días siguen siendo invisibles como empresas.

Bancarizar no es lo mismo que formalizar.

Y un dato más, para mí el más revelador: solo el 11% de las pymes latinoamericanas usa inteligencia artificial en su contabilidad. En España, el 64%. La tecnología que podría cerrar esta brecha ya existe. Simplemente no está llegando a quienes más la necesitan.

Por qué la industria miró para otro lado

El ecosistema fintech chileno es vibrante: unas 300 empresas registradas, con fuerte concentración en pagos, préstamos y gestión financiera para empresas. Casi todas comparten un supuesto de diseño: el cliente ya es formal, ya entiende el sistema, ya tiene contador.

El informal quedó fuera de todos los radares. Y el formalizado pequeño, el del almacén, la ferretería o el food truck, quedó atendido a medias: tiene quién le presente los formularios, pero no tiene quién se los explique. No porque estos segmentos no muevan dinero, mueven muchísimo. Quedaron fuera porque atenderlos era caro: explicarle impuestos a una persona sin formación contable requiere tiempo humano, y el tiempo humano no baja de precio.

Hasta ahora.

Lo que cambió, y por qué Chile es el mejor lugar para intentarlo

Dos cosas cambiaron al mismo tiempo.

La primera es que Chile construyó, antes que casi todo el mundo, la mejor infraestructura de datos tributarios que existe. Fuimos pioneros mundiales en factura electrónica. Cada boleta y cada factura del país genera datos estructurados que llegan al SII. Y desde julio de este año, la Ley Fintech puso en marcha el sistema de finanzas abiertas: con el consentimiento del usuario, sus datos financieros pueden fluir de forma segura hacia servicios que lo ayuden. Los rieles ya están puestos.

La segunda es que la inteligencia artificial hizo colapsar el costo de explicar. Lo que antes requería una hora de un contador hoy puede hacerlo un sistema bien entrenado, en segundos, a un costo de centavos, en lenguaje común, y a las once de la noche, que es cuando el dueño de un negocio realmente se angustia por estas cosas.

Junten las dos piezas: datos estructurados de cada negocio, más un asesor que cuesta centavos y habla como persona. Por primera vez, atender al mercado invisible es económicamente viable.

La formalización como producto, no como sermón

Llevamos décadas tratando la informalidad como un problema de fiscalización o de educación. Multas por un lado, charlas por el otro. Los resultados están a la vista.

Yo creo en un tercer camino: que formalizarse sea la consecuencia natural de usar una herramienta que te conviene. Que la emprendedora de Instagram dé el paso no porque la persiguen, sino porque alguien le muestra, en su idioma, que estar en regla es la puerta al crédito que necesita para crecer. Y que su prima, la del almacén, deje de pagar a ciegas y entienda por primera vez su propio negocio.

Para los bancos esto no es filantropía. Un informal que se formaliza es un cliente nuevo, evaluable y financiable, que antes no existía. Un formalizado que entiende sus números es un mejor sujeto de crédito. La inclusión financiera de verdad no termina en abrir una cuenta: termina cuando la persona entiende y controla su vida financiera.

Lo que viene

El mercado de IA aplicada a contabilidad crece a más de 40% anual en el mundo. Esa ola va a llegar a Chile con o sin nosotros. La pregunta es si la usaremos para hacerle la vida más fácil al que ya estaba cómodo dentro del sistema, o para abrirle la puerta a los cientos de miles que siempre estuvieron afuera, y encender la luz para los que están dentro sin ver.

En Milky Corp estamos construyendo nuestra respuesta a esa pregunta. Pronto contaremos más.

Mientras tanto me interesa la suya: ¿por qué creen que el país pionero mundial en factura electrónica todavía tiene a tantos emprendedores fuera del sistema, o dentro pero a ciegas?

Raimundo Lagos.

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