

Cuentas de la luz: ¿promedio fijo?

●En materia tarifaria, los “promedios” sirven para explicar, pero pueden ser engañosos si se comunican como certezas. El biministro de Economía y Energía anunció un nuevo cargo en las cuentas de luz para pagar la reliquidación del VAD acumulada desde el congelamiento tarifario de 2019. Primero habló de \$1.450 mensuales, luego aclaró que era un ejemplo de hogar promedio y que el cobro real dependerá del consumo, vía cargo por kWh.

La diferencia no es menor: un monto fijo y uno variable tienen efectos distributivos y expectativas públicas completamente distintas. Si el cargo recae sobre el kWh, lo único fijo es el mecanismo: paga más quien consume más, durante 48 meses.

Pero la pregunta de fondo sigue abierta: ¿por qué aplicar este ajuste ahora, si la deuda con las distribuidoras -estimada por la SEC en \$734 mil millones- se arrastra desde hace años? La confianza en energía se recupera con transparencia: fórmula, supuestos, duración y quién paga realmente la cuenta.

*Daniela Quintana
Facultad de Arquitectura,
Universidad Autónoma de Chile*

La conectividad primero

●El anuncio de Latam-GPT, un modelo de lenguaje abierto desarrollado por y para Latinoamérica, es una buena noti-

cia. Pero su valor no está sólo en su creación: el impacto se medirá en cuánto potencie negocios y la productividad del país.

La meta es clara: democratizar el acceso a la inteligencia artificial para que pymes y emprendimientos, especialmente fuera de Santiago, encuentren en Latam-GPT una llave para crecer.

Recorriendo el país y hablando con emprendedores y pequeños negocios, he visto cómo la conectividad hace la diferencia: tiendas que antes no podían acceder a plataformas digitales hoy venden en línea; emprendedores de regiones usan herramientas de gestión y exploran soluciones para mejorar sus procesos. En WOM Empresas, con más de 6.300 antenas y la segunda red más grande del país, vemos ese efecto en acción: la infraestructura conecta oportunidades con quienes las necesitan.

La brecha no es crear tecnología, sino adoptarla. Si queremos que la IA genere crecimiento real, hay que asegurar que llegue, se use y genere valor concreto.

La conectividad que brindamos las empresas de telecomunicaciones es el vehículo, pero la adopción es la ruta. Y recorriendo Chile queda claro: todo empieza con conectividad primero.

*Rodrigo Baudrand
Director de Nuevos Negocios
WOM Chilee*

SOAP para la vivienda

●Vivimos en una región que suele verse