

Título: **Envía tus opiniones y comentarios nos interesan | mail > diario@ladiscusion.cl Eliminar la Franquicia SENCE Señor Director: La semana pasada el Gobierno de la estrategia del negocio y sin una bajada clara desde la alta dirección y principalmente en la oferta, anunció su intención de eliminar la Fran**

Envía tus opiniones y comentarios nos interesan | mail > diario@ladiscusion.cl

Eliminar la Franquicia SENCE

Señor Director:

La semana pasada el Gobierno anunció su intención de eliminar la Franquicia Sence como parte de una estrategia de ahorro fiscal. Es cierto que el sistema tiene falencias: OTEC de baja calidad, programas poco pertinentes, escasa fiscalización y uso ineficiente de recursos. Pero una cosa es reformarlo y otra muy distinta eliminarlo.

La Franquicia Sence no es solo un mecanismo tributario, es una herramienta clave para financiar capacitación y ampliar oportunidades de formación, especialmente para jóvenes. Suprimirla no resolvería sus fallas, las agravaría.

En un contexto en que la tecnología transforma aceleradamente el mundo del trabajo, reducir la capacitación resulta incomprensible. Solo en 2025, en Fundación Educacional Chile Dual canalizamos con empresas colaboradoras más de 33 mil horas de capacitación mediante este instrumento, beneficiando a 1.832 estudiantes. Desde 2017, más de 13 mil jóvenes se han certificado en áreas como electromovilidad, paneles fotovoltaicos y trabajo en altura.

Este sistema fortalece la formación técnico-profesional y permite que las empresas inviertan con sentido en los territorios donde operan. Eliminarlo debilitaría ese vínculo y afectaría la formación de miles de personas.

La Franquicia Sence debe mejorar. Pero eliminarla por fallas sería como cerrar un hospital porque necesita mejores médicos.

*Andrea Garrido
Dir. Fundación Chile Dual*

Ganadores y perdedores con la IA

Señor Director:

La carrera por capturar valor con la inteligencia artificial ya comenzó, y la brecha entre las empresas que avanzan y las que quedan atrás sigue creciendo. El último estudio de PwC muestra que el 20% de las compañías concentra el 74% del valor económico generado por la IA.

¿Por qué ocurre esto? Porque muchas organizaciones siguen abordando la IA como pilotos aislados, desconectados

de la estrategia del negocio y sin una bajada clara desde la alta dirección y el directorio. Se prueban herramientas, pero no se redefine dónde crear valor ni cómo transformar realmente la organización.

El segundo gran error es creer que el cambio tecnológico avanza solo. No basta con incorporar herramientas si las personas no son capacitadas ni acompañadas en su adopción. La transformación exige impulsar con la misma fuerza la tecnología, el aprendizaje y la gestión del cambio. Hay que tener claro que la IA más que un cambio tecnológico, es una transformación organizacional.

En Chile, esta debería ser una señal de alerta. La IA no es una moda ni un proyecto aislado: es una nueva forma de generar valor, competir y trabajar. Quienes la integren a su estrategia, a su operación y al desarrollo de talento serán quienes capturen las oportunidades que marcarán el futuro.

*Carolina Pérez Echeverría
CEO Foresight Consulting*

Reactivar el mercado inmobiliario

Señor Director:

Las medidas anunciadas por el Gobierno para reactivar el mercado inmobiliario representan un paso en la dirección correcta, pero resultan claramente insuficientes para generar un cambio estructural profundo en el sector. Si bien la exención transitoria del IVA a la venta de viviendas nuevas y los ajustes normativos pueden contribuir a reducir precios y ayudar a movilizar parte del stock acumulado, su impacto será limitado y no necesariamente se trasladará de manera completa al comprador final.

El principal obstáculo que enfrenta hoy el sector no radica únicamente en la oferta, sino en una demanda debilitada por el alto costo del financiamiento, las restricciones crediticias persistentes y la incertidumbre económica que desincentiva las decisiones de compra. Una porción relevante del mercado, especialmente los segmentos medios, queda fuera del alcance de los instrumentos de apoyo actuales, lo que reduce la efectividad de las iniciativas focalizadas

principalmente en la oferta.

Para lograr una reactivación real y sostenible, es imprescindible complementar estas medidas con políticas orientadas a fortalecer la demanda: mayor acceso al crédito hipotecario, reducción de barreras de entrada como el pie inicial, y acciones concretas que disminuyan la incertidumbre de las familias. Solo así las personas podrán retomar con confianza la decisión de adquirir una vivienda, permitiendo que el sector inmobiliario recupere su rol como motor de crecimiento económico y habitacional en Chile.

*Sergio Novoa
Gerente BMI Servicios Inmobiliarios*

Alza de costos

Señor Director:

La tensión económica y geopolítica global ya tiene su corolario en Chile. La ola de aumentos impulsada por el alza de combustibles—en un contexto de alta volatilidad en los precios de la energía a nivel internacional— instala una presión relevante sobre las empresas. No es un ajuste menor: impacta en la estructura de costos, presionando márgenes y obligando a revisar proyecciones.

El efecto no será homogéneo, pero la presión inflacionaria se traslada a lo largo de la cadena, afectando de manera transversal a la economía. En este escenario, el principal riesgo no es solo el alza en sí, sino cómo reaccionan las organizaciones.

Ante shocks de costos, es habitual ver respuestas rápidas como ajustes de dotación o recortes generalizados. Si bien pueden aliviar tensiones inmediatas, también pueden transformarse en decisiones difíciles de revertir, especialmente cuando implican pérdida de capacidades críticas.

Por eso, el llamado es evitar decisiones impulsivas. Más que ajustes reactivos, se requiere contener para planificar y priorizar capacidades clave. La diferencia no la marca la velocidad de reacción, sino la calidad de las decisiones.

*Agustina Bellido
Directora de Carrera de Mercer Chile.*