



Constanza León A.

Después de casi 10 años como gerente comercial y marketing, el 1 de diciembre pasado Dominique Rudloff Bossonney asumió la Gerencia General de Valle Nevado. A sus 48 años, esta ingeniera comercial —ex Enex— ha sido figura clave en el ambicioso proyecto de Mountain Capital Partners, el holding estadounidense dueño de Valle Nevado (desde 2023) y La Parva (2024).

“Cuando me propusieron llegar acá, me pareció un desafío muy bonito, porque puedo combinar el trabajo con una pasión”, recuerda desde su oficina en Santiago que mira a la montaña. “Hoy tengo el desafío de liderar Valle Nevado, con un tremendo equipo de personas 100% comprometido con nuestro propósito, y observando el potencial que tiene la nieve chilena. Estamos entrando a una etapa distinta, con una visión de largo plazo, con una capacidad de inversión más fuerte; gracias a que cada día más personas llegan a la nieve”, añade.

Conoce bien el negocio desde adentro: Dominique es nieta de André Bossonney, fundador de La Parva en los años 50. “Yo nací en un par de esquís”, reconoce riéndose. “Aprendí a esquiar a los tres años. Yo era parvina, como se dice, pero visitaba todos los centros. Mi familia me inculcó el amor por la montaña”.

—**Cuando te hiciste cargo del proyecto, ¿cuáles fueron los principales focos que definiste para comenzar?**

—El mercado ha ido creciendo mucho, entre extranjeros y chilenos, que cada día veo más interesados en subir a esquiar. Es un gusto ver cómo hemos ido empujando a tener más esquiadores. Entonces, tenemos tres focos: primero, seguir mejorando la experiencia clientes; segundo, fortalecer esta interconexión con La Parva, sin perder la particularidad y el sello que nos hace especial a cada uno; y tercero, alinear al equipo de trabajo para que cada una de las decisiones tenga nuestro propósito: “We Give People the Freedom to Ski”. O sea, empujamos para facilitar la posibilidad de esquiar. Esto a nosotros nos apasiona. Por ello, todos en Valle Nevado trabajamos en múltiples variables —desde la nieve hasta los tiempos en que decidimos abrir, siempre preocupados por la seguridad y caídas— y tantas otras que, aunque no se ven, son fundamentales para la operación.

—**¿Cuáles son las particularidades de Valle Nevado? Eso que los hace distintos.**

—Valle Nevado tiene la mejor nieve del hemisferio sur, por eso llega mucha gente a esquiar o aprender. Tenemos programas con colegios porque buscamos crear nuevas generaciones de esquiadores. Tenemos pistas de principiantes, de término medio y avanzado. Además, tenemos tres hoteles, lo que hace que muchos visitantes internacionales nos prefieran. Y estamos por abrir nuestro nuevo



Dominique Rudloff, gerente general de Valle Nevado:

“Yo nací en un par de esquís”

La ingeniera comercial que lidera el centro de ski más moderno de la región, es también nieta de André Bossonney, fundador de La Parva. Acá adelanta la temporada 2026 y la millonaria inversión del grupo MCP. “La idea es transformarnos en el hub del esquí en Sudamérica”, sostiene.

proyecto: Aconcagua Ski Residences. En Chile no existe nada igual.

“Hoy el que quiere subir, tiene la oportunidad”

El Aconcagua Ski Residence es un edificio con 39 departamentos, con opciones entre 2 y 7 huéspedes, pero con servicios de hotel. Unas 220 personas por noche se pueden alojar, lo que ampliará en un 20% el servicio de hospedaje de Valle Nevado. “Hemos estado trabajando a toda máquina. Son departamentos preciosos, con servicio premium. Con recepción 24 horas, botones, desayuno a la habitación y ticket incluido. Es una de las grandes novedades que tenemos para esta temporada que comienza el 19 de junio”, destaca Rudloff.

—El 2025 fue una temporada récord, alcanzando las 310 mil visitas. Lo siguieron 2024 y 2023. ¿Fue clave la interconexión con La Parva, su competidor histórico?

—Estos números muestran que vamos en la dirección correcta. La interconexión es vital porque va eliminando barreras, transformando la experiencia del esquí en algo mucho más potente. Queremos llegar al nivel mundial. El año pasado, cerca de 25 mil personas cruzaron entre ambas estaciones, con un pase interconectado, lo que demuestra que realmente se necesitaba. Y los tickets de menores de 12 años son gratis. Más de 15 mil pases hasta ahora, lo que ha sido un exitazo. Así vamos fomentando una nueva generación de esquiadores. También



tenemos el ticket gratis para mayores de 75 años.

—Este plus trae inevitablemente el eterno reclamo por los tacos que se arman en la subida a Farellones. ¿Hay algún plan al respecto?

—Es importante que siempre la infraestructura acompañe todos estos desarrollos. Nosotros hacemos grandes esfuerzos en conjunto con la Municipalidad de Lo Barnechea, los centros de esquí, y Carabineros, porque obviamente está creciendo muchísimo el interés por la montaña y se ve reflejado en el tráfico que tiene la ruta. Hemos hecho el llamado a las autoridades para que se hagan cargo de este tema.

—¿Cómo se desglosan hoy sus cifras de visitantes por nacionalidad y de qué manera proyectan expandir su base de clientes?

—Esta industria depende de un círculo virtuoso entre la cantidad de esquiadores y una inversión muy fuerte en un periodo muy corto. Son 100 días o 120 días al año. Entonces, la verdad, es muy importante la cantidad de público para poder reinvertir y entregar mejores infraestructuras. En hotelería, nuestros principales huéspedes son los brasileños, del orden del 60%; seguido por norteamericanos, argentinos y chilenos, que alcanzan entre un 10 y un 15%. En el cliente día, el chileno llega al 70%. En general, al turista norteamericano le encanta la experiencia de esta montaña majestuosa que no tiene árboles, el servicio del heliski, la calidad de la nieve y la gastronomía. El producto 360 es lo que llama la atención; por eso llegamos a tener mil personas trabajando en temporada. Y el brasileño valora mucho la entretención. Los argentinos y chilenos se mueven entre estos dos mundos. Trabajamos mucho en eventos con vino, wellness y otros, porque creemos que la experiencia no se termina a las 5 con el horario pista.

—Mountain Capital Partners (MCP) anunció que las inversiones para 2026 en La Parva y Valle Nevado serán cercanas a los US\$ 17 millones. ¿Dónde están destinadas esas mejoras?

—Hemos avanzado de manera conjunta en Valle Nevado y La Parva. Desde 2024 se han invertido más de US\$8.000.000 y, para la temporada 2026, la inversión planificada alcanza los US\$17.500.000. Para Valle Nevado son cerca de US\$8 millones esta temporada. Todo destinado al Aconcagua Ski Residence, la remodelación del Hotel Valle Nevado, a una ampliación del sistema de fabricación de nieve —zona de principiantes— y en una nueva máquina pisa nieve. Estamos trayendo también un sistema de tótem para el autoservicio en la entrega de ticket. Hay mejoras también en el sistema electrónico de Góndola y Prado, dos de nuestros principales andariveles.

—Entiendo que lo que quieren es convertir a Chile en polo mundial del turismo de ski en el hemisferio sur.



Nuestros principales huéspedes son los brasileños, del orden del 60%; seguido por norteamericanos, argentinos y chilenos, que alcanzan entre un 10 y un 15%. En el cliente día, el chileno llega al 70%”.



Hemos avanzado de manera conjunta en Valle Nevado y La Parva. Para la temporada 2026, la inversión planificada alcanza los US\$17.500.000. Para Valle Nevado son cerca de US\$8 millones”.

¿Chile tiene potencial para convertirse en un destino global?

—Absolutamente. No solo por unas montañas magníficas, sino también por la calidad de la nieve, por el clima, y porque estamos al lado de una capital que tiene casi 8 millones de habitantes. Estamos en contratemporada además, lo que es una tremenda ventaja. Competir con el resto del mundo de la nieve requiere una inversión sostenida y también salir al mundo a presentar nuestro producto. Hoy somos parte de "Ikon Pass", uno de los pases más grandes del mundo (que conecta montañas en Norteamérica, Australia, Nueva Zelanda, Asia y Europa); "Power Pass", que es el pase de Norteamérica del grupo MCP; de "Mountain Collective" y tenemos acuerdo con "Les 3 vallées" en Europa. El mundo del esquiador que viaja tiene una infinidad de destinos, entonces se hace un trabajo constante para entregarles una consistencia en la operación. Es increíble que, para el tamaño que tenemos, estamos entre los 10 centros del mundo con más seguidores en Instagram. Ese es el trabajo para poner a Valle Nevado en el mapa mundial del esquí. La idea es transformarnos en el hub del esquí en Sudamérica.

—¿Cómo ha cambiado el negocio con el auge del snowboard, el freeski, Randonnee, o el heliski?

—Nosotros siempre hemos liderado estas tendencias, con cosas como el snowpark y con distintas tecnologías, porque creemos en seguir aportando a este ecosistema. Fuimos los primeros en Chile en tener una app. Mientras más personas disfruten la montaña, y de forma segura, mejor.

—Sigue siendo un deporte caro, de todas maneras. ¿Tienen intención de democratizar el ski de alguna manera?

—Es que hoy existen muchas alternativas. Hay mucha gente que al terminar la temporada está comprando su pase para la siguiente, porque la promoción es de muy bajo precio. Hemos sacado productos nuevos como un pase de temporada solo para los días lunes, mucho más barato que el de precio normal. Y así, una variedad de productos para elegir. Hoy el que quiere subir, tiene la oportunidad.

—¿Ven que cada vez más gente adulta se atreve por primera vez a probar con los esquís?

—Totalmente. Tenemos los "Ski Days", que son paquetes que incluyen dos horas de clases en grupo, más el ticket principiante. Y si tienes la capacidad económica para hacerlo, puedes tener tu clase privada también. Es un primer acceso súper bueno a la montaña. He visto gente de todas las edades aprendiendo. Y hoy abrimos la pista Snow Factory, nuestra pista escuela en la mitad de la montaña, abierta de miércoles a domingo gracias a una máquina que produce nieve.

“Yo lo que hago es trabajar y gozar al mismo tiempo”

André Bossonney, el abuelo de Do-

minique, nació en Chamonix, al pie del Mont Blanc, región emblemática del esquí. Allí le tocó conocer a Gabriel González Videla, mientras era embajador de Chile en Francia. "En 1939, le dijo: 'Andrés, tienes que venir a Chile porque hay un puro cordel para tirar a la gente'", relataba en «El Mercurio» Christine, su hija mayor, madre de Dominique. Pero André participaba de la resistencia francesa, y hasta que no culminó la guerra, no visitó las montañas de Chile. "Él fue jefe de la Escuela Alta Montaña en Chamonix. Y apenas vio esta cumbre maravillosa, dijo: 'Hay que hacer un centro de esquí'. Trajo a su familia, y junto a dos amigos, compraron un terreno. Él hizo los planos, hizo el camino desde El Colorado hasta La Parva y construyó el primer andarivel. Estuvo muchos años en esto. Mi abuelo fue pionero. La montaña le apasionaba", sostiene Dominique. "Creo que por eso me gusta tanto la filosofía de acercar la montaña a la gente. Mi abuelo vibraba con esto y nos enseñó por sobre todo a respetarla. Y a cuidarla también. Yo me acuerdo cuando estaban comenzando a construir Valle Nevado y le pidieron venir a mirar. Él estaba feliz, era un entusiasta del esquí. Eso es lo que más hace falta hoy".

—¿Qué recuerdas de esa infancia?

—Todos en mi familia nos criamos con un millón de aventuras en la nieve. Mi abuelo construyó en La Parva un refugio enorme que ya no existe; hay otros que siguen existiendo. Tengo los recuerdos más increíbles de mi infancia allá. Una vez, cuando niña, nos quedamos atrapados y tuvimos que bajar esquiando detrás de los autos. ¡Cuando no había ni máquinas! Era otro mundo. Varios de mis primos fueron campeones nacionales. A mí lo de correr en esquí no se me daba (risas), yo prefiero disfrutar en las pistas. No tengo esa alma competitiva.

—¿Ustedes han aprendido a leer la montaña, de alguna manera?

—Nosotros aprendemos a entender el lugar. Cómo cae la nieve, y qué tipo de nieve hay, porque no es la misma siempre. La montaña es un lugar muy particular. Yo estuve con mi abuelo hasta mis 25 años, cuando él falleció. Me acuerdo de él esquiando, ¡bailaba arriba de la nieve! Era una cosa impactante.

—¿Soñaste alguna vez con terminar trabajando acá?

—Cuando se dio la oportunidad, pensé: "Me lo mandaron de arriba". Y obvio que sigo esquiando. Yo voy a ver a la gente, los andariveles, las pistas. Ojalá todos los días pueda darme alguna vuelta arriba de los esquís. Es que *Skiing first* es parte de los valores de la compañía y algo que todos los que forman parte de Valle Nevado viven fuertemente. Para todo el equipo, lo primero es esquiarse; porque si tú no eres apasionado por la nieve, no sabes lo que le ofreces al cliente. Acá cae nieve y están todos en las pistas. Yo lo que hago es trabajar y gozar al mismo tiempo. Así que no puedo estar más que feliz.