

# ENLACES

EDICIÓN ANIVERSARIO

CONSTRUYENDO EL FUTURO JUNTOS:

## 165 AÑOS IMPULSANDO EL COMERCIO EN CHILE

165 AÑOS DE REPRESENTACIÓN  
NACIONAL

VALOR DEL COMERCIO EN EL  
DESARROLLO DE LA CIUDAD  
Y SU HISTORIA

MUJERES PIONERAS EN EL  
MUNDO GREMIAL

165 AÑOS IMPULSANDO EL  
CRECIMIENTO ECONÓMICO DE  
LAS REGIONES

FOTOGRAFÍA: SANTIAGO DE LOS AÑOS '30, CALLE ESTADO.  
DESARROLLO COMERCIAL E INDUSTRIAL.  
FUENTE: LIBRO "EL COMERCIO EN LA MEMORIA Y EL FUTURO DE CHILE".



N° 31 / AGO-2023



## En esta edición

Celebrando 165 años de trayectoria José Pakomio T.	03	Mujeres pioneras en el mundo gremial: rompiendo barreras y dejando huella Sara Smok Jeanette Oehrens Nicole Verdugo Daissy Mondelo Pamela Bertín María Teresa Vial	26
Una trayectoria de compromiso y liderazgo Kenneth Werner Carlos Dumay	04		
165 años de representación nacional Jorge Martínez Juan Carlos Délano Daniel Platovsky Alfonso Mujica Fernando Lihn Pedro Corona Carlos Eugenio Jorquiera Manuel Melero Ricardo Mewes	08	Directorio de la Cámara Nacional de Comercio aprobó la creación de la primera Comisión de Mujeres CNC	36
Valor del comercio en el desarrollo de la ciudad y su historia Jacqueline Dussailant Iván Poduje	19	165 años impulsando el crecimiento económico de las regiones Luigi Giglio Luis Ansaldo Pedro Riroroco Juan Mario Fuentes Marcelo Smith	40
		Fomentando la colaboración público-privada Evelyn Matthei Jeannette Jara Nicolás Grau Helen Kouyoumdjian Lucas Palacios Macarena Ripamonti	47

### ENLACES REVISTA DIGITAL

Cámara Nacional de Comercio, Servicios y  
Turismo de Chile F.G.N.

### COMITÉ EDITORIAL:

Gerencia de Comunicaciones

### EDICIÓN GENERAL:

Gerencia de Comunicaciones

### DISEÑO GRÁFICO:

Joseph Maureira B.



Merced 230, Santiago - Chile  
223 654 000  
www.cnc.cl  
comunicaciones@cnc.cl

# Celebrando 165 años de trayectoria: *conmemorando la contribución del gremio al desarrollo nacional*

En esta edición especial de nuestra querida revista, conmemoramos con orgullo los 165 años de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile. Es un momento de reflexión y reconocimiento a todos aquellos que han sido parte del crecimiento y desarrollo de nuestro país a lo largo de la historia.

Hoy, nos sumergimos en una visión histórica que destaca a los ex presidentes de nuestra institución, verdaderos líderes que trabajaron incansablemente por el fortalecimiento del sector en sus respectivos mandatos. Sus valiosas contribuciones han dejado un legado imborrable y han sentado las bases para el progreso continuo del comercio, los servicios y el turismo en Chile.

Pero también queremos destacar a las mujeres que han hecho historia en estos 165 años. Por primera vez muchas de ellas ocuparon cargos ejecutivos, rompiendo barreras y demostrando su capacidad de liderazgo en un mundo empresarial tradicionalmente dominado por hombres. Sus logros son inspiradores y nos recuerdan la importancia de promover la igualdad de género en todos los ámbitos de la sociedad.

Esta edición también nos permite acercarnos a la realidad de los comerciantes en distintas regiones de nuestro país. A través de sus testimonios, conocemos las historias de aquellos que han destaca-

do en sus ciudades por su notable contribución al comercio, los servicios y el turismo. Son verdaderos emprendedores que, con esfuerzo y dedicación, han impulsado el crecimiento económico local y han dejado una huella indeleble en sus comunidades.

No podemos dejar de lado la importancia del comercio en el desarrollo urbano nacional. En un artículo especialmente dedicado a este tema, exploramos la rica historia del comercio en nuestro país y su papel fundamental en la configuración de nuestras ciudades. Desde los mercados tradicionales hasta los modernos centros comerciales, el sector ha sido un motor impulsor de la actividad económica y ha moldeado el entorno urbano en el que vivimos.

Al conmemorar estos 165 años de existencia, la Cámara Nacional de Comercio reafirma su compromiso con el progreso de nuestro país. Continuaremos trabajando para promover un ambiente empresarial favorable, impulsar la innovación y la competitividad, y fomentar la colaboración entre el sector público y privado. Juntos, queremos construir un futuro próspero y equitativo para todos.

Felicitemos a todos aquellos que han sido parte de esta apasionante historia y agradecemos su compromiso con el desarrollo de Chile. Que esta edición aniversario de nuestra revista sea un testimonio inspirador de todo lo que hemos logrado y de todo lo que aún podemos alcanzar. 



**José Pakomio T.**

*Presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile*

## Comité Ejecutivo: una trayectoria de compromiso y liderazgo

# Kenneth Werner, vicepresidente de la CNC

La historia de Kenneth Werner en el ámbito gremial es una de dedicación y liderazgo que se ha tejido a lo largo de dos décadas. Un compromiso que ha sido fundamental en el desarrollo y el fortalecimiento del sector del comercio, los servicios y el turismo en Chile.

Este camino comenzó en el año 2002, cuando Felipe Serrano y Ricardo Mewes lo invitaron a formar parte del directorio de la Cámara Aduanera de Chile. Un gesto que marcaría el inicio de una relación

profunda y duradera con el ámbito de los gremios. En el 2003, asumió como vicepresidente de la institución, seguido de su elección como tesorero en 2005 y, finalmente, asumió como presidente de la Cámara Aduanera en 2007.

Su compromiso y visión lo llevaron a integrarse a la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile. Su trayectoria en la CNC comenzó con su designación como representante en el Comité Internacional, donde ocupó los cargos de vicepresidente y luego presidente por varios períodos, lo que contribuyó a fortalecer sus lazos con los integrantes de la entidad.

Su inclusión como consejero de libre elección marcó un paso clave, que culminó con su incorporación como consejero por derecho propio, tras su presidencia en la Cámara Aduanera. Desde entonces, Kenneth ha sido una figura presente en el Consejo, asumiendo roles de mayor responsabilidad. Su elección como director, segundo vicepresidente y, en la actualidad, como vicepresidente de la

CNC, subraya su destacada labor y su posición de liderazgo en la organización.

La labor gremial, para Kenneth Werner, va más allá de cargos y títulos, representa una oportunidad para retribuir a la actividad que le ha brindado tanto a lo largo de su carrera. Con más de dos décadas de experiencia en este ámbito, su convicción en la importancia del gremialismo es innegable. Señala que este ha sido un vehículo para defender los intereses de quienes hacen comercio lícito, generando empleo, contribuyendo al bienestar de las familias y sosteniendo el desarrollo económico del país.

En cuanto a los desafíos y el futuro del sector, Kenneth Werner destaca la amenaza que representa el comercio informal e ilegal en la actualidad. La CNC, en su rol como representante de quienes contribuyen legítimamente al comercio, tiene la responsabilidad de abogar por políticas públicas que preserven y fomenten el crecimiento del sector. Para él, este es un compromiso que no puede ser ignorado, y es una tarea que enfrenta con dedicación y pasión. [▶](#)



## Comité Ejecutivo: una trayectoria de compromiso y liderazgo

# Carlos Dumay, director tesorero de la CNC

Carlos Dumay ingresó como director en 1996 a la Cámara de Comercio Automotriz de Chile (CAVEM), iniciando una historia que marcaría no solo su vida profesional sino también su aporte al gremialismo. Dos períodos bajo la presidencia de Omar Oyarce y seis años, repartidos en tres períodos como vicepresidente en la presidencia de Raúl Dell Oro, forjaron su camino de liderazgo. Entre los años 2007 y 2021 Carlos asumió la presidencia de CAVEM, liderando junto a otros directores una labor de gran envergadura.

Su influencia trascendió las fronteras de CAVEM, ya que también presidió la Asociación Latinoamericana de Distribuidores Automotrices (ALADA) entre 2012 y 2014. Luego de su ingreso a CAVEM, asociación especializada de la CNC, se convirtió en consejero de libre elección de este gremio en 1998.

Dumay ha experimentado una travesía rica en experiencias y desafíos. Su trabajo en la Cámara Nacional de Comercio se ha traducido en una serie de roles clave a

lo largo de los años. Desde su participación en el Tribunal Supremo en 2005 y 2006, pasando por la dirección del Comité de Servicios y tomando las riendas de una de las iniciativas del gremio, Horizonte PYME. También fue elegido director bajo la presidencia de Manuel Melero y en la actualidad, ocupa el cargo de director Tesorero bajo el liderazgo de José Pakomio.

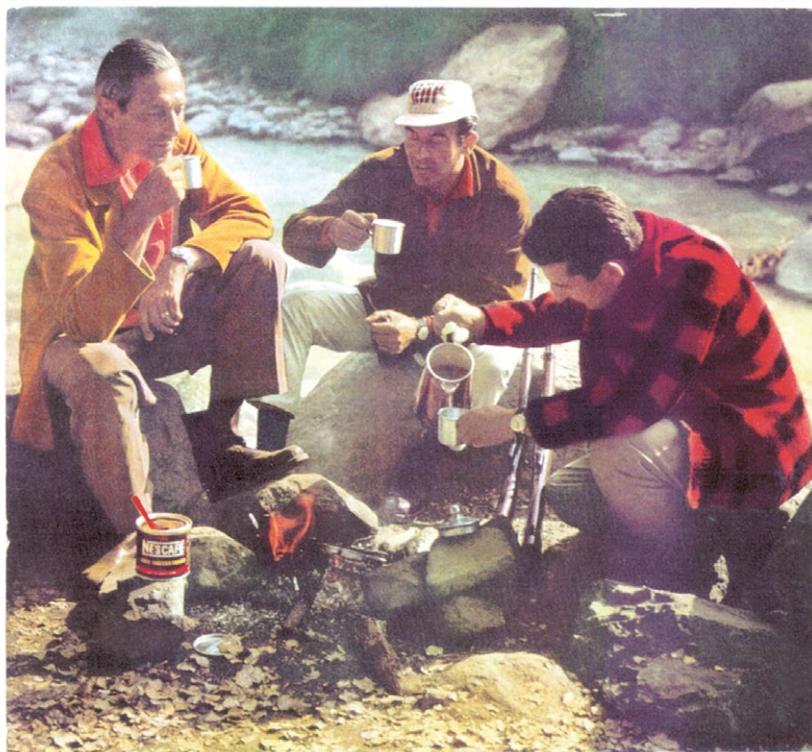
Carlos Dumay señala que los desafíos para el sector son complejos y diversos, considerando la amplia variedad de entidades que conforman la CNC, cada una con sus propios intereses y necesidades. Reconoce que aunar criterios puede ser un desafío, pero también una oportunidad para adaptarse a diferentes circunstancias y realidades.

También, destaca la importancia de un trabajo gremial desinteresado y enfocado en el bienestar de la Cámara Nacional. Para él, la labor gremial no solo ha enriquecido su experiencia personal, sino que le ha permitido conocer realidades y personas de todo el país. Su visión enfocada en el beneficio de la institución a nivel nacional es un testimonio de su dedicación y pasión por el desarrollo económico y empresarial de Chile. [▶](#)



SECCIÓN ESPECIAL:

# El comercio en el tiempo



... este café está vivo!

*¡Vivo en sabor!... ¡Vivo en aroma!  
 Viértale el agua caliente a Nescafé y vea como cobra vida...  
 sienta como desprende su tentador aroma... y guste  
 su incomparable sabor de puro café, porque ningún café  
 es tan fresco, tan puro, ni proporciona tanta  
 satisfacción como Nescafé.  
 Sólo Nescafé le brinda ese ambiente  
 tan agradable... tan cálido... tan comunicativo...  
 tan de Nescafé!*



POR ESO 90 DE CADA 100 CHILENOS PREFIEREN

**NESCAFÉ**

**Pieza gráfica histórica de Nescafé**  
 Gentileza de Nestlé

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

SECCIÓN ESPECIAL:

## *El comercio en el tiempo*

*Beba más leche*

La leche es el alimento natural del cual más necesita el cuerpo humano. Asegúrese que nunca le falte, disponiendo siempre de unos tarros de LECHE EN POLVO NIDO, para preparar al instante una excelente leche de vaca con todo su sabor y vitaminas.

LECHE EN POLVO  
**NIDO**

UN PRODUCTO  
NESTLÉ  
PESO 500 GRAMOS

LECHE EN POLVO  
**NIDO**

CH-19 a-1

*Pieza gráfica histórica de Leche en Polvo NIDO  
Gentileza de Nestlé*

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

165 años **de representación nacional:**

# La historia de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile en la voz de sus expresidentes

Con anterioridad a José Pakomio, actual timonel de la CNC, 43 líderes han encabezado uno de los gremios más antiguos de Sudamérica. ¿Qué pasó durante sus mandatos, qué crisis debieron enfrentar y cómo sacaron adelante a los sectores que representamos?, nos cuentan de primera fuente sus protagonistas.

La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile (CNC) ha sido una institución fundamental en el desarrollo económico y empresarial del país. A lo largo de su historia ha contado con destacados líderes que han ocupado la presidencia de la organización, dejando una huella significativa en el mundo del comercio, los servicios y el turismo.

Por eso, a través de la voz de sus expresidentes, conoceremos los desafíos que debieron enfrentar durante momentos críticos de la historia chilena, como la transición hacia la democracia y las diversas crisis económicas, hasta los hitos y logros que marcaron sus gestiones. También las dificultades que vivieron, los hitos que marcaron sus gobiernos y, sobre todo, cómo el comercio, los servicios y el turismo han contribuido al crecimiento y desarrollo de Chile.



*Bolsa de Comercio de Valparaíso, mediados del siglo XIX.  
Fuente: Cámara Nacional de Comercio.*

## Jorge Martínez (1972-1974)

El período de Jorge Martínez como presidente de la CNC estuvo marcado por la lucha contra el gobierno de Salvador Allende y la defensa de los intereses del comercio. Durante su mandato se enfrentaron grandes desafíos en un contexto político y social convulsionado. Según relata, en ese período vivió momentos de persecución por parte de las autoridades de turno, donde tanto él como otros expresidentes de la CNC fueron arrestados.

En cuanto a la situación del comercio durante ese período, Martínez menciona que se producían cierres frecuentes debido a la escasez de productos y desabastecimiento. Sin embargo, él junto otros dirigentes gremiales, trabajaron para mantener el funcionamiento del comercio y realizar paros como forma de protesta contra el gobierno de la Unidad Popular.

Después del golpe militar de 1973, Martínez destaca que el comercio pudo reanudar sus actividades gracias a la labor organizativa y ordenada de Juan Carlos Délano, amigo suyo y quien en ese entonces era presidente de SIDEKO. También pudo impulsar la creación de cámaras de comercio en las regiones, con el objetivo de fortalecer el comercio a nivel local y regional.

A pesar de los desafíos, Martínez asegura que se siente orgulloso, ya que junto a otros dirigentes gremiales lucharon incansablemente para mantener el comercio a flote. ▶



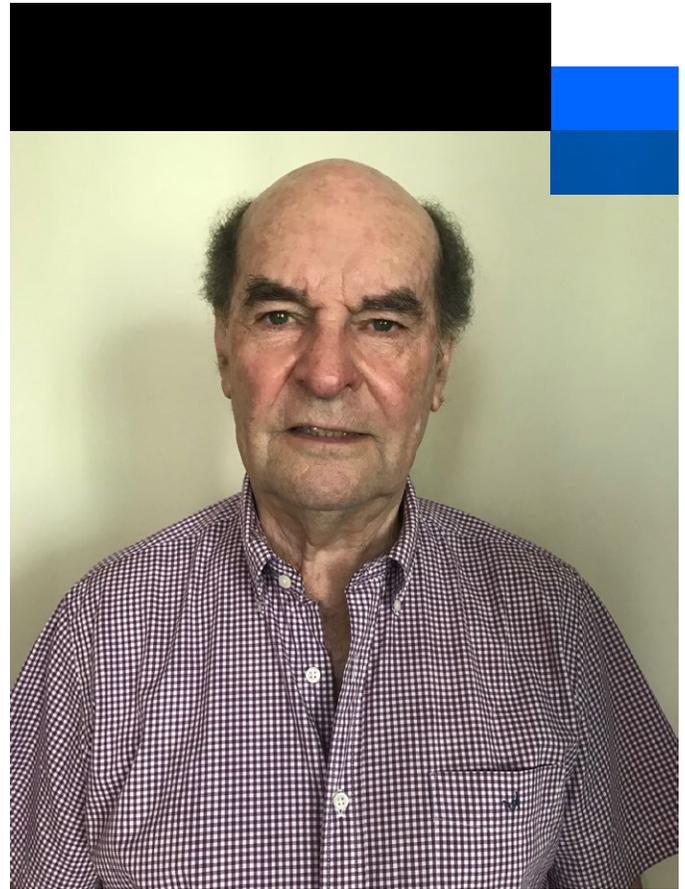
## Juan Carlos Délano (1983-1985 y 1991-1994)

Durante el mandato de Juan Carlos Délano como presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, entre 1983 y 1985 y luego entre 1991 y 1994, se vivieron importantes transformaciones en el ámbito del comercio y la economía del país.

Previo a asumir la presidencia de la Cámara, Délano ejerció como director y presidente de SÍDECO, uno de los principales gremios del comercio en Santiago. Esto ocurrió durante el período de la Unidad Popular, momento complicado en la historia de nuestro país donde existieron problemas de abastecimiento y tomas de terrenos. Posteriormente, fue nombrado director de la Cámara de Comercio de Santiago y director de la Cámara Nacional, lo que representó una experiencia muy importante en un contexto de cambios significativos en la economía.

Délano destaca la implementación de la libertad de precios como uno de los cambios más significativos durante su mandato. “Antes, los márgenes de precios estaban prefijados, pero con esta nueva medida cada comerciante podía establecer sus propios precios. Esta generó presiones y desafíos, ya que algunos comerciantes vendían muy cerca del costo para captar dinero del público y colocar sus excedentes en el mercado de capitales”, señaló.

Una de las experiencias más difíciles fue convencer a los dirigentes del comercio sobre los beneficios del nuevo sistema. “Hubo una presión tremenda y algunos amenazaron con retirarse de la Cámara si no se tomaba una posición más agresiva. Sin embargo, yo rápidamente entendí que era lo que se necesitaba”, enfatizó. Así fue como Délano se mantuvo firme en la convicción de las ventajas del nuevo sistema económico, como también lo hizo con la defensa de la Unidad de Fomento (UF). “Fui objeto de presiones para su eliminación, pero hasta el día de hoy considero que ha sido una buena idea mantenerla”, aclaró.



En su mandato también destacó su participación en el Consejo Económico y Social como presidente del Comercio, donde se debatían temas de interés nacional junto a representantes de los trabajadores y de los funcionarios públicos. Su destacada participación le valió el nombramiento como ministro de Economía en 1985. “En cierta forma este Consejo representaba al Congreso y debatíamos mensualmente temas de interés nacional. Fue tal mi interés en el sistema y mi participación que finalmente fui nombrado ministro de Economía. Este cargo para mí, siendo el presidente del Comercio, fue algo realmente honorífico y una gran distinción a nuestro gremio cuando podrían haber nombrado a cualquier otro”, destacó Délano.

En cuanto al futuro, ve un gran potencial en el comercio, los servicios y el turismo. Destaca el prestigio de las empresas comerciales chilenas en Sudamérica y menciona a gigantes como Amazon y Mercado Libre como ejemplos de la relevancia del comercio a nivel global. [➤](#)

## Daniel Platovsky (1988-1991)



Durante el período de Daniel Platovsky como presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile (CNC) entre 1988 y 1991, se enfrentaron grandes desafíos debido a la transición del país desde un gobierno militar hacia uno democrático, período de cambios e incertidumbre. “Fue, tal vez, la experiencia más extraordinaria que me tocó vivir como dirigente empresarial y como empresario”, señaló.

Uno de los grandes desafíos fue trabajar en la negociación de una nueva ley laboral en colaboración con representantes de los gremios empresariales y la Central Unitaria de Trabajadores (CUT). Platovsky fue uno de los representantes empresariales propuestos por la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), junto con Fernando Agüero de la SOFOFA y Manuel Feliú, presidente de la CPC. Por parte de la CUT, negoció su presidente, Manuel Bustos. Después de numerosas y extensas reuniones, se logró un acuerdo muy satisfactorio que restituyó la negociación colectiva y el derecho a la huelga. Además, se reconoció la economía de libre mercado como el sistema económico en el cual se desarrollan las empresas y el trabajo, esta última propuesta fue presentada por Platovsky



como presidente de la CNC. La nueva ley laboral se aprobó y fue promulgada con la presencia de todos los miembros de la comisión en La Moneda.

Otro hito importante durante su mandato fue la integración de GS1 a la comunidad empresarial bajo el auspicio de la CNC. “Esta integración significó un gran aporte tecnológico para el comercio. Hasta el día de hoy, GS1 sigue siendo una herramienta fundamental para los negocios y un pilar de apoyo para la Cámara”, enfatizó Platovsky.

Al mirar hacia el futuro, señaló que “el comercio enfrenta desafíos significativos, siendo uno de los más importantes el tecnológico. La tecnología está generando cambios tanto dentro de las empresas como en la forma en que se entregan productos y servicios al consumidor. El comercio electrónico, por ejemplo, está transformando por completo la forma en que se lleva a cabo la actividad comercial e incorporando nuevos servicios y oportunidades, así como el ámbito de la logística”. ↗

## Alfonso Mujica (1994-1998)

Alfonso Mujica, quien ocupó la presidencia de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile entre los años 1994 y 1998, enfrentó diversos desafíos durante su mandato. Uno de los mayores retos fue representar a los sectores comerciales a nivel nacional en un contexto de crisis y recesión económica. Cuenta que, durante ese período, el comercio, los servicios y el turismo experimentaron dificultades significativas.

En un esfuerzo por superar estas adversidades, se implementaron misiones empresariales para abrir nuevos mercados en Asia, Europa y Estados Unidos. Se lograron avances importantes al respecto para los productos chilenos, incluyendo la Región de Asia-Pacífico. Estas negociaciones implicaron enfrentar y superar las barreras comerciales y establecer condiciones favorables para el comercio internacional, cuenta Mujica.

Durante su gestión, Alfonso Mujica tuvo que afrontar momentos especialmente difíciles. Uno de ellos ocurrió cuando Estados Unidos decidió imponer aranceles de importación a los salmones chilenos, acusando a Chile de realizar prácticas de dumping. Ante esta situación, se vio en la necesidad de viajar junto al ministro de Economía de ese entonces, Álvaro García, y al presidente del Senado, Gabriel Valdés, para negociar con los senadores estadounidenses y demostrar la falsedad de las acusaciones. Finalmente, obtuvieron el compromiso de los parlamentarios de apoyar la eliminación de los aranceles, lo que permitió a los salmoneros chilenos retomar sus exportaciones.

“Otra situación difícil fue cuando la Superintendencia de Bancos convenció al Banco Central de prohibir la emisión de una tarjeta inteligente por parte de la Cámara Nacional de Comercio. Esta tarjeta habría permitido realizar pagos sin la intervención de los bancos ni intermediarios, lo que abarataría considerablemente los costos de transacción. Sin embargo, en menos de 24 horas de haber obtenido la aprobación, se notificó que la medida se revertía, lo que resultó en una pérdida de la inversión realizada”, contó Mujica.

Entre los principales hitos de su período, se destaca la incorporación formal del turismo y los servicios a la Cámara Nacional de Comercio, lo que implicó un cambio de nombre y de logotipo para reflejar esta ampliación de su alcance. “También fue relevante lograr detener la entrega de las bases de datos de deudores del comercio a los bancos, demostrando que los deudores utilizaban menos del 25% del crédito aprobado. Esto implicó realizar múltiples presentaciones en el Congreso para lograr este resultado, ya que el proyecto inicial solo establecía la entrega de datos por parte del comercio, sin reciprocidad por parte de los bancos”, enfatizó.

Además, la adquisición del Palacio Bruna (antigua Embajada de

Estados Unidos) como sede para la Cámara fue otro hito importante durante su gestión. Anteriormente, la Cámara tenía sus áreas repartidas en varios locales pequeños en Santiago centro y la compra del palacio permitió consolidar sus operaciones en un solo lugar. “Esta adquisición se logró luego de dos licitaciones, ya que la primera fue suspendida debido a que el gobierno de Estados Unidos estaba considerando la posibilidad de regalar el edificio al Estado de Chile como compensación por el envenenamiento de la exportación de uvas con cianuro”, recordó Mujica.

Sobre el futuro del comercio, Mujica destaca la evolución constante de esta actividad, especialmente con el surgimiento y desarrollo del comercio electrónico. “Este ha ido creciendo rápidamente y plantea un desafío importante para adaptarse a este nuevo entorno. Cada vez más, el comercio electrónico se centra en la comunicación en lugar de la distribución, lo que ha permitido comprar productos en cualquier parte del mundo y recibirlos en un corto plazo. En este sentido, el futuro del comercio es aún incierto, pero se espera que Internet y la automatización jueguen un papel cada vez más relevante en esta área”, finalizó. ➤



## Fernando Lihn (1998-2004)

Fernando Lihn asumió la presidencia de la Cámara Nacional de Comercio en una época marcada por la adversidad económica y los desafíos constantes. A lo largo de sus años de liderazgo, demostró un compromiso inquebrantable en la representación y defensa de los intereses de los sectores económicos que la CNC representa.

Entre 1998 y 1999 enfrentó una crisis económica nacional y mundial, instancia en la que se propuso como objetivo fortalecer la representación de las asociaciones y empresarios afiliados. Desde el inicio de su mandato enfocó sus esfuerzos en instar al Gobierno a tomar medidas para enfrentar la difícil situación económica del país convirtiéndose en un “faro de advertencia”, previendo la crisis y exhortando a la autoridad a tomar acciones decididas para salvaguardar la economía y el sector productivo. La voz de la CNC resultó visionaria al hacer un llamado a mantener una dirección firme durante el último mandato del Presidente Eduardo Frei.

En un segundo año marcado por la recesión y la caída de las ventas en el comercio, Lihn lideró la CNC con una mirada crítica sobre las medidas gubernamentales que afectaban al sector privado. Ante la creciente carga tributaria y el impacto del ajuste económico, el gremio alzó su voz en defensa de un reparto equitativo de las responsabilidades entre el sector público y

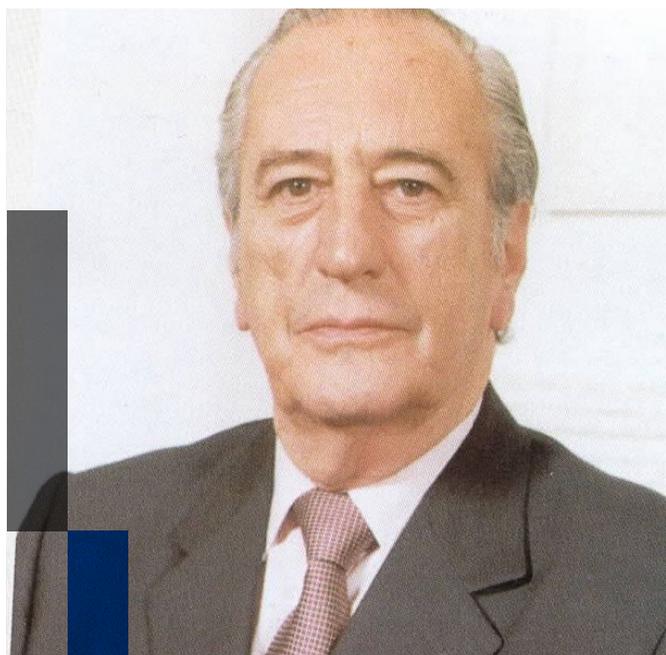
privado. La CNC, bajo su dirección, no solo advirtió sobre la crisis, sino que también resguardó los principios de una economía de mercado y trabajó arduamente para ampliar los beneficios para los asociados, como el convenio de salud y la defensa de las pequeñas y medianas empresas.

Luego, entre el 2000 y el 2001, y en un entorno de lenta recuperación económica, Lihn continuó impulsando un mensaje optimista y constructivo. Reconociendo la difícil realidad que enfrentaban los sectores del comercio, los servicios y el turismo, alentó a los empresarios a asumir una actitud positiva y proactiva. Enfrentando las amenazas a la economía de mercado, la CNC se convirtió en una voz líder en la defensa de los principios que sustentan la iniciativa privada. El timonel del gremio dirigió sus esfuerzos hacia la modernización, la descentralización y el fortalecimiento del comercio electrónico vislumbrando oportunidades en medio de los desafíos.

El 2002 fue un año de lucha contra la adversidad y la competencia desleal. Marcado por ser el

cuarto año consecutivo de crisis económica, el dirigente gremial redobló sus esfuerzos para enfrentar los desafíos que amenazaban a los sectores del comercio y turismo. Su enfoque se centró en la lucha contra el comercio ilegal, el contrabando y la piratería. Bajo su liderazgo, la CNC estableció la Comisión Nacional Antipiratería (CONAPI) y trabajó en colaboración con las fuerzas policiales para enfrentar este problema. Además, continuó promoviendo la defensa de la competencia y la innovación y alentó a los empresarios a enfrentar con audacia el desafiante panorama.

La gestión de Fernando Lihn en la CNC dejó una huella indeleble en el tejido empresarial chileno. Su enfoque optimista y su firme compromiso con la representación de los intereses de los sectores que representa el gremio durante tiempos difíciles demostraron su liderazgo excepcional. 



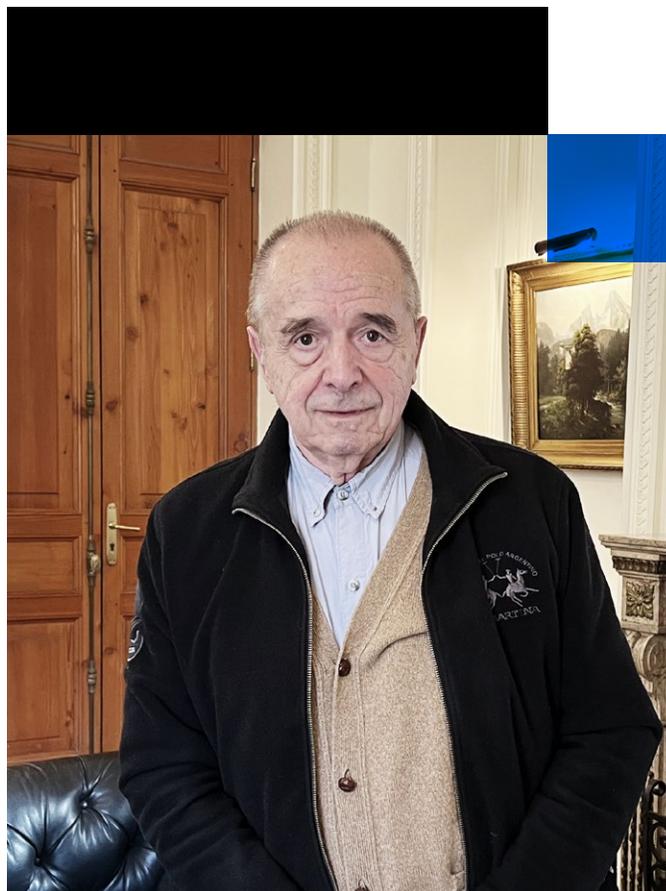
## Pedro Corona (2004-2008)

Pedro Corona, quien ejerció como presidente de la Cámara Nacional de Comercio (CNC) entre los años 2004 y 2008, cuenta que vivió un período de relativa tranquilidad y estabilidad en la representación de los sectores comerciales a nivel nacional. Señala que, durante su mandato, el comercio experimentó un notable crecimiento y desarrollo, mientras que la CNC se consolidaba como una institución influyente en la economía chilena.

Uno de los aspectos destacados de su período fue la excelente relación que mantuvo con la Presidenta Michelle Bachelet, quien se encontraba en su primer mandato. La cercanía y la colaboración entre ellos contribuyeron a un clima propicio para el diálogo y la cooperación en beneficio del comercio y la economía del país.

En términos de desafíos, Pedro Corona señaló que no enfrentó grandes obstáculos durante su presidencia. “No hubo conflictos internos ni externos, ni con otras cámaras de comercio ni con el gobierno. Las relaciones con autoridades como el alcalde de Santiago y el subsecretario del Interior eran fluidas y productivas”, indica. Además, destacó la lucha contra el comercio ilegal, donde se llevaban a cabo reuniones semanales con el subsecretario del Interior de la época, Felipe Harboe, para abordar esta problemática.

Durante su mandato, se llevaron a cabo diversos hitos importantes, como la conmemoración de los 150 años de la CNC, que incluyó un acto en la sede del



Congreso en Valparaíso que contó con la participación del presidente de la Corte Suprema y la realización de un libro conmemorativo. Además, se llevaron a cabo asambleas y reuniones en distintas regiones del país, fortaleciendo los lazos entre la CNC y los actores locales.

Pedro Corona destaca la importancia del comercio en la sociedad chilena, enfatizando que sin este no habría desarrollo ni progreso. “El comercio es esencial para proveer alimentos, vestimenta y otras necesidades básicas de las personas”. Además, valora el papel histórico de la Cámara de Comercio, siendo uno de los gremios más antiguos y fundamentales para la economía nacional.

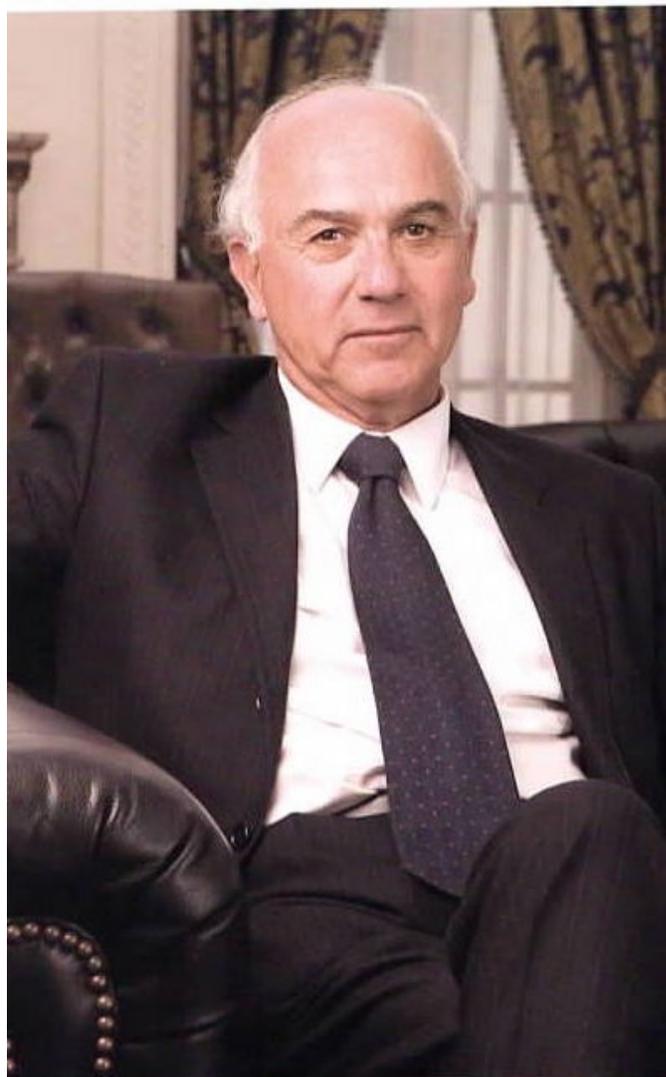
En cuanto al futuro del sector comercio, Pedro Corona reconoce que este debe adaptarse a los cambios y la modernidad, señalando que “la evolución tecnológica y la automatización son aspectos inevitables y el comercio debe aprovechar estas oportunidades para seguir creciendo y brindando un servicio de calidad”, asegura. [▶](#)

## Carlos Eugenio Jorquiera (2008-2012)

Durante su presidencia, Carlos Eugenio Jorquiera se enfocó en representar y apoyar al sector del comercio, los servicios y el turismo en Chile. Entre 2008 y 2009, el dirigente gremial destacó la importancia de las actividades económicas del comercio, los servicios y el turismo en la generación de empleo y el bienestar de los chilenos e hizo hincapié en la necesidad de modernización e innovación para enfrentar los desafíos económicos. La CNC se enfocó en apoyar a las empresas para superar los efectos negativos de la crisis económica global que comenzó en 2008, donde también fortaleció su acción internacional, estableciendo alianzas con cámaras de comercio de otros países y promoviendo la gestión público-privada en beneficio de las pequeñas y medianas empresas.

Luego, entre 2009 y 2010, enfrentó la crisis económica mundial con un enfoque en el apoyo al empleo y las ventas. Se resalta el papel reactivador del comercio en la recuperación económica de Chile después del terremoto de 2010. La CNC, además, se involucró en debates políticos y sociales, en temas como la flexibilidad laboral y las protestas estudiantiles. Junto con ello promovió la modernización del Estado y se reafirmó el compromiso del gremio con el desarrollo de las Empresas de Menor Tamaño.

En 2010 continuó su intensa actividad gremial y abordó diversos temas de interés para el sector, como la seguridad ante actos violentos y delictuales, la descentralización económica, la modernización tecnológica y el fortalecimiento de las relaciones internacionales. Jorquiera trabajó también para reafirmar la defensa de la libertad de emprender y trabajar y promovió la colaboración con otras cámaras de comercio y empresarios de Latinoamérica. Junto con ello se realizaron reconocimientos a destacados empresarios y se apoyaron iniciativas para mejorar las condiciones laborales de las mujeres en el sector. ↗



## Manuel Melero (2017-2021)

Durante el período de Manuel Melero como presidente de la Cámara Nacional de Comercio entre 2017 y 2021, se enfrentaron importantes desafíos en la representación de los sectores comercio, servicios y turismo a nivel nacional. “Uno de estos fue posicionar a la CNC como un gremio influyente, reputado y bien considerado por las autoridades, los medios de comunicación, el empresariado y la ciudadanía en general. El objetivo era fortalecer la presencia y la influencia de la CNC en los diferentes ámbitos de la sociedad”, señaló Melero.

Los momentos más difíciles del período fueron la pandemia de COVID-19 y el estallido social que se produjo en Chile. Estos eventos generaron una crisis profunda y una transformación integral tanto para el país como para los sectores que representa el gremio. “La adaptación y la búsqueda de soluciones en medio de estas crisis fueron desafíos significativos”, recordó el dirigente gremial.

Melero también destacó algunos hitos importantes de su período. Entre ellos se encuentran los esfuerzos realizados para combatir el comercio ilícito y la delincuencia,



a través del refuerzo del Observatorio de Comercio Ilícito (OCI) y la campaña "Juguemos Limpio". También mencionó las acciones llevadas a cabo para evitar el cierre del comercio durante la pandemia y las iniciativas de autorregulación sanitaria impulsadas por la CNC en beneficio del sector.

Otro hito relevante fue el trabajo gremial en torno al proceso constitucional y la Convención Constituyente, incluyendo el impulso de iniciativas populares de norma y la participación en charlas, conferencias y seminarios relacionados.

En cuanto al aporte del comercio al país, Melero destaca su

contribución en términos de empleo, ofreciendo servicios modernos y eficientes que satisfacen las necesidades de los consumidores. También menciona la inversión en nuevas tecnologías, la adopción de estándares medioambientales, éticos, corporativos y de transparencia, así como el relacionamiento proactivo y cercano con los diferentes públicos de interés.

En cuanto al futuro del comercio, Melero señaló que lo ve promisorio siempre y cuando el sector se haga cargo de los desafíos mencionados anteriormente. “La adaptación a los nuevos hábitos de consumo, la tecnología y el comercio electrónico, la capacitación en nuevas competencias laborales y la implementación de prácticas sostenibles serán clave para el éxito del comercio en el futuro”, finalizó. [↗](#)

## Ricardo Mewes (2013-2017 y 2021-2023)

Durante los períodos de Ricardo Mewes como presidente de la Cámara Nacional de Comercio (CNC) entre 2013 y 2017 y nuevamente entre 2021 y 2023, se enfrentaron diversos desafíos en la representación de los sectores comercio, servicios y turismo a nivel nacional. Mewes destaca algunos de estos, así como los momentos más difíciles y los principales hitos de su gestión.

En su primer período, Mewes destaca la creación del Observatorio del Comercio Ilícito, que reunió a actores públicos y privados para abordar temas de prevención del delito y victimización en el comercio. También resalta el proyecto Mi Pyme Cumple, que brindó apoyo concreto a las pequeñas y medianas empresas en asesorías tributarias y laborales para fomentar su formalización.

Entre los hitos más relevantes de su gestión, Mewes destacó la creación de los Encuentros del Comercio, una iniciativa que buscó dar una mirada más moderna y futurista al sector. Estos encuentros, que comenzaron en 2013, permitieron relevar los mensajes de la CNC y brindaron un espacio para abordar temas como la felicidad en la empresa y la tecnología.

En su segundo período, uno de los mayores desafíos fue abordar el fin de la pandemia y enfrentar los primeros meses de relacionamiento con el presidente Boric y su equipo ministerial. “La CNC logró un hecho inédito al recibir al Presidente en la casa del gremio el 30 de septiembre del 2022, lo cual marcó un punto de inflexión importante y dio una visualización de la relevancia de la CNC y sus temas en el país”, recordó Mewes. Otro desafío fue el proceso electoral impugnado y la posterior reorientación y rearme del gremio en el año 2022. Estos momentos internos fueron difíciles, pero permitieron posicionar y fortalecer a la CNC en su rol representativo, expresó el dirigente gremial.



En cuanto al aporte del comercio al país, Mewes destacó el impacto de la transformación tecnológica, especialmente acelerada durante la pandemia. Esta transformación permitió que los comerciantes se reinventaran, se modernizaran y aplicaran imaginación y creatividad para adaptarse a las nuevas circunstancias. Mewes también destaca el rol de la CNC en la lucha contra el comercio ilegal, poniendo este fenómeno sobre el tapete y generando conciencia en la sociedad.

En relación al futuro del comercio, Mewes enfatizó que este está estrechamente vinculado a la transformación digital. Destacó la importancia de la innovación constante y el uso de herramientas tecnológicas para potenciar los negocios, tanto en el ámbito nacional como en el turismo. Sin embargo, también le teme al comercio informal, ya que la burocracia estatal y la dificultad para hacer negocios pueden desincentivar la formalización. ↗

# Inauguramos nuestro **nuevo sitio web** **¡Visítanos!**

Ya puedes descubrir nuestras **soluciones tecnológicas con herramientas intuitivas y contenido especializado** respaldado por expertos en el área con sello **Thomson Reuters** para que logres:



- Simplificar tu rutina
- Aumentar tu productividad
- Rentabilizar tu trabajo
- Colaborar con otros de forma fácil
- Y mucho más

¡Conoce todo lo que te ofrece Thomson Reuters para adaptarte con confianza a los cambios de hoy y prepararte para el futuro!

Valor del comercio en el desarrollo de la ciudad y su historia

Jacqueline Dussailant, [doctora en Historia y profesora investigadora del Faro de la Universidad del Desarrollo](#):

**“El comercio ha dejado una huella significativa en el devenir del país, impulsando su crecimiento económico y generando cambios socioculturales a lo largo del tiempo”**

Desde su influencia en la economía y en los cambios sociales hasta su papel en la vida cotidiana de las personas, el comercio ha sido un motor de desarrollo y transformación para el país, asegura Dussailant. Asimismo, el comercio ha dejado una huella profunda en el desarrollo histórico de Chile, generando transformaciones socioculturales que perduran en el tiempo, explicó la historiadora.



El comercio ha desempeñado un papel fundamental en la historia de Chile, tanto antes como después de su Independencia. Y es que, durante los últimos años de la Época Colonial, se formó una destacada casta de comerciantes en Chile, quienes importaban productos desde Europa y los introducían en la sociedad chilena, proceso que contribuyó a la adaptación de la sociedad al comercio internacional. Sin embargo, fue en el siglo XIX cuando se produjo un avance significativo en el comercio chileno, especialmente en dos áreas clave, según cuenta Jacqueline Dussailant, doctora en Historia y profesora investigadora del Faro de la Universidad del Desarrollo.

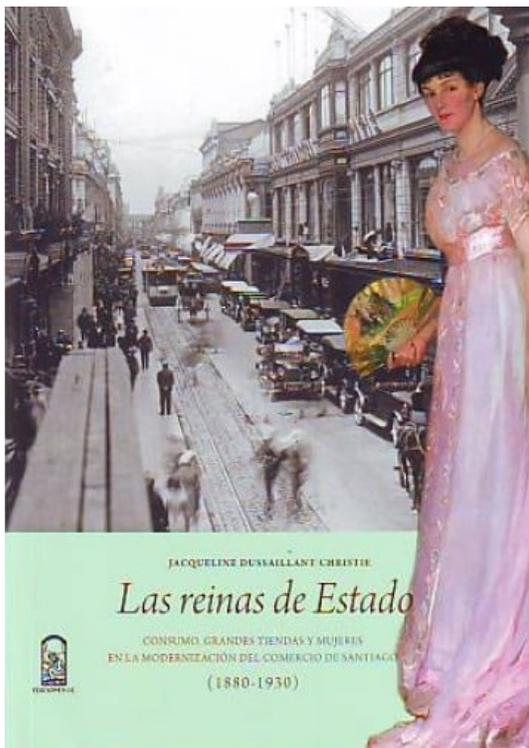
“En primer lugar, nació el "alto comercio", el que experimentó un fuerte desarrollo con la presencia de grandes casas comerciales, en su mayoría extranjeras y especialmente inglesas. Estas se dedicaban a la exportación e importación de productos, pero también participaban en proyectos locales en diversos ámbitos. Nombres como Williamson, Balfour & Cía., Gibbs, Vorwerk y Cía., entre otros, se destacaron en el escenario comercial chileno hasta la década de 1930, cuando muchas de ellas se vieron afectadas por la crisis y cerraron algunas de sus sucursales”, señaló Dussailant. Por otra parte, agregó, “el comercio minorista experi-

mentó un desarrollo significativo durante este período, con la aparición de las primeras grandes tiendas. Estos establecimientos comerciales fueron una respuesta a la producción en serie que permitió la revolución industrial. Casa Prá y Casa Francesa, entre otras, se convirtieron en referentes importantes en la segunda mitad del siglo XIX”.

Estas tiendas, según explica la historiadora, introdujeron cambios en las costumbres de compra, revolucionando la experiencia de los consumidores. La arquitectura, la disposición de la mercadería y la atención al cliente se convirtieron en factores clave para atraer a los capitalinos. “Estos establecimientos permitieron a los clientes tocar los productos, generando un mayor interés y participación del público. La fijación de precios visibles y el enfoque en la publicidad también fueron elementos innovadores que surgieron en ese momento”, comentó la historiadora.

En esa misma línea, Dussailant repasó el impacto que tuvieron estas tiendas en los capitalinos de la época. “Por ejemplo, cuando Casa Francesa comenzó a ser atendida por mujeres, se generó una gran curiosidad por parte de la población, ya que no era común que señoritas de clase media, elegantemente vestidas, atendieran a los clientes. En aquellos años, era habitual encontrarse con un mostrador, un vendedor detrás y la mercadería a sus espaldas, lo que no permitía a los clientes tener un acceso directo a los productos que buscaban comprar”, enfatizó.

La modernización del comercio en Santiago ha sido un proceso constante desde entonces. En el libro "Las Reinas de Estado" de la autoría de Dussailant, se menciona cómo se produjo un giro desde el concepto de "salir a comprar" hacia el de "salir de compras". “Este cambio se manifestó en la inauguración de la tienda Gath y Chávez en 1910, con innovaciones como escaleras mecánicas, tea room, música en vivo y otras novedades. Posteriormente, surgieron establecimientos como Casa García, Los Gobelinos y, más adelante, mueblería París y la sastrería Falabella, que siguieron el mismo rumbo”, comentó.



Por otra parte, la historiadora destacó el rol de las mujeres en el sector. “Las mujeres han desempeñado un papel fundamental en el desarrollo del sector comercial. Desde el inicio, los comerciantes reconocieron en las mujeres una aliada estratégica, ya que suelen ser las principales tomadoras de decisiones de consumo en el hogar. La publicidad y los establecimientos comerciales dirigieron sus esfuerzos hacia ellas, buscando que se sintieran cómodas desde el momento en que ingresaban a una tienda. El departamento de vestuario femenino se convirtió en un elemento clave en el sistema de ventas masivas. Además, con la incorporación de las mujeres de clase media y de élite a la fuerza laboral, adquirieron su propio poder adquisitivo, lo que influyó aún más en el desarrollo del sector”, señaló Dussailant.

En relación a la influencia de la CNC en el desarrollo del comercio, Dussailant destaca su origen en una época de importante desarrollo comercial en el país. “Su creación en los mismos años en que se observaba un florecimiento del comercio minorista en Chile no es una coincidencia. La CNC ha sido un espacio de encuentro y representación para los comerciantes, impulsando políticas favorables al comercio, brindando apoyo a las empresas y promoviendo el turismo en el país”.



Señoras de comerciantes de Chile. Dibujo de John Constance Davie. En *Letters from Buenos Ayres and Chile With and original History of the latter country*, Londres 1819.

Fuente: Libro “El comercio en la memoria y el futuro de Chile”.



Comercio ambulante a fines del siglo XIX.

Dibujo de Melton Prior, en “Resumen de la Historia de Chile”, Leopoldo Castedo, 1954.

## Las transformaciones del sector

Si bien han existido transformaciones en el comercio a lo largo del tiempo, muchos elementos que consideramos habituales en la actualidad se originaron en el siglo XIX. Prácticas como el precio fijo, las campañas publicitarias, los días de ventas especiales y las liquidaciones ya eran comunes en Chile a fines del siglo XIX y principios del XX. Sin embargo, en las últimas décadas se han producido dos cambios revolucionarios.

“El primero es el desarrollo de nuevos métodos de pago, en particular la llegada de las tarjetas de crédito, que han ampliado la “democratización del consumo”. Esto ha permitido que casi todos los miembros de la sociedad tengan acceso a los mismos bienes, aunque las formas de pago puedan variar. No obstante, también se ha generado una brecha digital y de acceso para quienes no disponen de los medios o los conocimientos necesarios para utilizar las nuevas tecnologías de pago”, expresó la historiadora.

El segundo cambio significativo es la aparición del comercio electrónico. “Si bien ofrece comodidad y facilidad para comprar, también ha implicado la pérdida de la sociabilidad urbana que se experimentaba en las grandes tiendas y los centros comerciales. Estos lugares solían ser espacios de encuentro social, donde las personas interactuaban con amigos, familiares y desconocidos. Con la venta online, se ha perdido en parte esa forma de vida social urbana”, señaló Dussailant. ↗

Valor del comercio en el desarrollo de la ciudad y su historia



Iván Poduje, **arquitecto, urbanista y socio de Atisba:**

## “El comercio es un impulsor y reflejo del desarrollo urbano”

Desempeña un papel fundamental en el desarrollo de las ciudades, otorgándoles vida y vitalidad, destacó Poduje. Eso sí, enfatizó en que este se ha visto mermado por factores como la pandemia y el estallido social.



*Desembarcadero y Aduana de Valparaíso.*

*Autor: B. Darondeau.*

*Fuente: Libro “El comercio en la memoria y el futuro de Chile”.*

El comercio, sin lugar a dudas, desempeña un papel fundamental como impulsor y reflejo del desarrollo urbano en las ciudades. Esta relación simbiótica entre este y el entorno urbano se ha consolidado a lo largo de la historia y continúa moldeando nuestras ciudades en la actualidad. Según Iván Poduje, arquitecto y urbanista, “el comercio atrae a las personas y activa los espacios públicos de las ciudades, generando una cadena de valor y actividades complementarias que aumentan la importancia de los centros urbanos, manteniéndolos vigentes y en constante movimiento”.

Asimismo, Poduje señaló que “el comercio ofrece los productos necesarios para la vida en las ciudades y contribuye a la generación de empleo y encadenamientos productivos, aportando vitalidad e intensidad de uso a los centros urbanos y avenidas principales. Además, brinda diversidad y se convierte en el acceso a la cultura para millones de personas que visitan librerías y grandes tiendas con obras de arte”.

Sin embargo, tanto el estallido social como la pandemia han impactado de manera significativa en el sector del comercio, especialmente en los centros urbanos. “El estallido social dejó cicatrices visibles en los centros y avenidas comerciales, con blindajes, rayados y rejas que obstaculizan y oscurecen los espacios. La sensación de inseguridad aumentó, afectando la experiencia de quienes visitaban estas áreas. Por su parte, la pandemia redujo la demanda y profundizó la crisis del comercio, generando una disminución de la acti-

vidad económica y agravando la situación. Además, la impunidad consagrada en este contexto ha propiciado el crecimiento del comercio informal, afectando negativamente a los comerciantes establecidos y contribuyendo a la transformación de las calles en lugares menos amigables y más inseguros”, enfatizó el arquitecto y urbanista.

En cuanto a la evolución del sector del comercio en sintonía con el desarrollo urbano, Poduje destaca que ambos van de la mano. “El comercio se adapta a las modas y a los cambios culturales de la sociedad. Por ejemplo, con la entrada de la mujer en el mercado laboral, se masificaron los supermercados para facilitar las compras. Con la popularización del automóvil, surgieron los centros comerciales con estacionamientos. Estos malls evolucionaron y se complementaron con atracciones orientadas a la experiencia de compra, como restaurantes, clínicas y servicios. A medida que las ciudades se densifican, aparecen los locales de conveniencia y con el comercio electrónico, los centros de distribución y las cadenas de entrega a domicilio. El comercio es una industria dinámica y adaptable, siempre en constante evolución”.

Es importante destacar que el comercio juega un papel crucial en la vitalidad de las ciudades. Cuando la demanda disminuye o se incrementa la informalidad, los centros urbanos se vuelven más apagados y menos seguros. Por tanto, es fundamental mantenerlos atractivos y competitivos. Según Poduje, hemos fallado en este aspecto desde el estallido social y es necesario tomar medidas para revitalizarlos y fortalecerlos.

El comercio es un pilar esencial en el desarrollo urbano, señala Poduje, y su adecuada gestión y promoción contribuyen a la creación de ciudades vibrantes, inclusivas y prósperas. “En un mundo en constante cambio, es fundamental comprender y adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades de los consumidores, impulsando así el crecimiento sostenible de nuestras ciudades”, finalizó. ↗



SECCIÓN ESPECIAL:

## *El comercio en el tiempo*

*¡a vivir!...*



*en la generación de Pepsi*

Cantidad . . . calidad . . . frescura. El delicioso sabor de Pepsi dá más vida a sus momentos de diversión . . . Y esos grandes vasos ofrecen, pura y refrescante, alegría de vivir. Y usted lo sabe porque Pepsi es parte del presente de todos. A vivir con Pepsi . . . sabrosísima.



\*PEPSI-COLA y PEPSI son marcas registradas de Pepsi-Cola Company, New York. © 1965 Pepsi-Cola Company, New York.

***Pieza gráfica histórica de PEPSI***  
Gentileza de CCU S.A

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

SECCIÓN ESPECIAL:

# El comercio en el tiempo

**Lo que a ellos más les gusta...**



...al desayuno.      ...en el colegio.      ...al regreso de clases.



Es el cariño que usted pone en esas cosas ricas que les prepara con Leche condensada Nestlé.

**Leche condensada Nestlé.**  
**Una historia de amor.**

*Pieza gráfica histórica de Leche Condensada Nestlé  
Gentileza de Nestlé*

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

Directivas y socias del gremio:

# Mujeres pioneras en el mundo gremial: *rompiendo barreras y dejando huella*

En esta edición especial de nuestra revista, destacamos a aquellas mujeres valientes y visionarias que se convirtieron en pioneras al ocupar cargos de liderazgo en los gremios y directivas de la CNC. Desde las primeras presidentas de los distintos sectores hasta las directoras que marcaron un antes y un después en la historia de la institución, exploraremos su impacto y legado en el comercio, los servicios y el turismo de nuestro país en 165 años de historia.

Estas mujeres audaces desafiaron los estereotipos de género y rompieron barreras para abrir camino a generaciones futuras. Su visión, determinación y pasión por el desarrollo empresarial se convirtieron en inspiración para todas las mujeres que buscan destacarse en el ámbito de los negocios y el emprendimiento.

Conozcamos a estas líderes visionarias que han dejado una marca significativa en el mundo gremial.

## Sara Smok

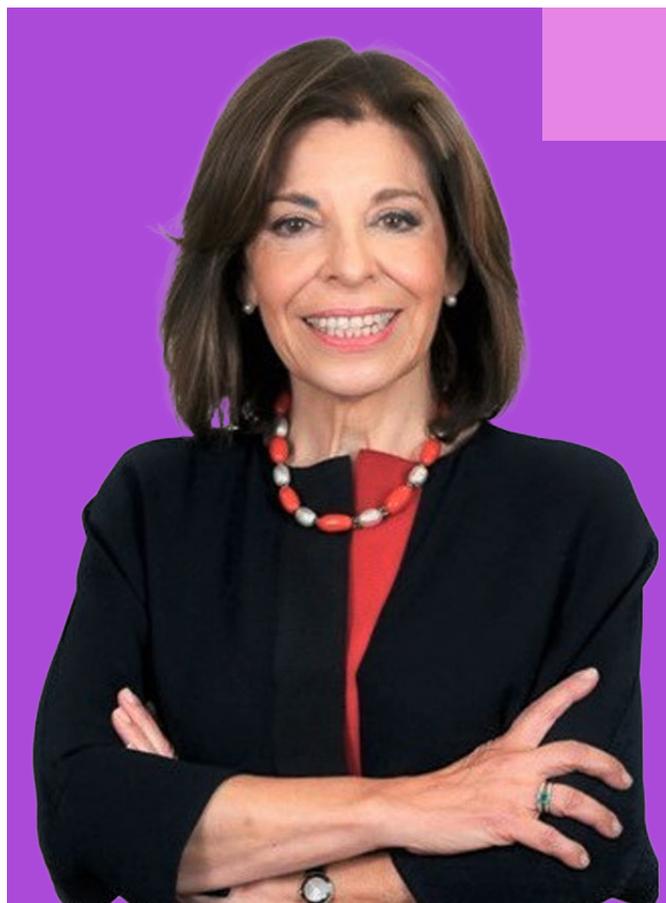
### *Primera vicepresidenta de la CNC*

En el mundo gremial, donde las voces masculinas han predominado durante mucho tiempo, destaca la figura de Sara Smok, la primera mujer en ocupar el cargo de vicepresidenta de la Cámara Nacional de Comercio. Su camino hacia este logro estuvo marcado por años de dedicación y compromiso en el ámbito gremial, consolidando su posición como una líder destacada y una voz representativa para el sector.

Sara Smok encontró su camino en la actividad gremial en 2007, cuando se unió a la Asociación Gremial de Empresas de Administración y Externalización de Recursos Humanos (AGEST). Desde entonces, su trayectoria se ha caracterizado por una participación activa y constante en distintos roles directivos. Su experiencia y dedicación le permitieron llegar al consejo de la CNC, donde se desempeñó como consejera por derecho propio y, posteriormente, como consejera de libre elección. Este fue el primer paso hacia su ascenso al directorio de la CNC, una etapa que recuerda con gratitud y que fortaleció su vocación gremial.

El reconocimiento y apoyo recibidos durante su elección como miembro del directorio de la CNC fueron un respaldo a su compromiso y entusiasmo, impulsándola a asumir nuevos desafíos. Fue entonces cuando recibió la invitación de Ricardo Mewes para acompañarlo, junto a Tomás Sahli, en la lista para liderar la CNC. Esta oportunidad se convirtió en un hito en su carrera, permitiéndole demostrar su capacidad de liderazgo y su visión estratégica para el gremio.

Ser la primera mujer vicepresidenta de la CNC significó una experiencia enriquecedora y desafiante, señala Sara Smok. A lo largo de su trayectoria, ha aprendido que el trabajo gremial va más allá de los propios intereses y requiere pensar y actuar de manera colectiva. Ha enfrentado dificultades y obstáculos, pero siempre ha tenido claro el propósito y la importancia



de representar a la entidad a la que pertenece. Su compromiso con la sociedad civil y su capacidad para escuchar y comprender las necesidades de la sociedad han sido fundamentales en su labor.

Sara reconoce que, si bien se han abierto más espacios para las mujeres en el mundo gremial, aún queda mucho por hacer. “Aunque los números puedan mostrar avances, la transformación hacia una mayor presencia femenina requiere un esfuerzo decidido y consciente”, señala. Sin embargo, confía en que llegará el momento en que la participación de las mujeres en posiciones de liderazgo y representación sea tan naturalizada que no sea motivo de especial atención. Su convicción radica en que el talento no tiene género y que todas las personas, sin importar su sexo, pueden contribuir a la sociedad con altura, compromiso y sabiduría. 



## Jeanette Oehrens

### *Primera directora CNC*

La historia de la Cámara Nacional de Comercio se ha enriquecido a lo largo de los años con destacadas figuras que han dejado huella en el mundo gremial. Entre ellas se encuentra Jeanette Oehrens, la primera mujer en ocupar un cargo directivo en la CNC. Su experiencia y trayectoria le permitieron abrirse camino en un terreno tradicionalmente dominado por hombres.

La oportunidad de convertirse en la primera directora del gremio llegó en 2015. Siendo consejera, ya formaba parte de un equipo y contaba con una sólida experiencia en el rubro. Fue gracias a la visión y el impulso de Ricardo Mewes, quien buscaba incorporar una perspectiva femenina y descentralizada en el directorio, que Jeanette fue invitada a participar en las elecciones. Su alta votación reflejó la novedad de incorporar a una mujer entre los candidatos y su capacidad para representar las demandas diferenciadas de los territorios.

Para Jeanette, esta designación significó mucho más que un simple cargo. “Fue una experiencia enriquecedora en todos los sentidos, un desafío personal y profesio-

nal”, recordó. Durante su período como directora, tuvo la oportunidad de conocer diversas realidades y dinámicas, compartir buenas prácticas y estrategias y representar a su región con orgullo. Siempre se sintió cómoda en el directorio y considera un honor haber formado parte del equipo de la CNC.

Al ser consultada sobre si se han abierto más espacios para las mujeres en el mundo gremial, Jeanette destaca que su incorporación en todos los ámbitos productivos es una realidad desde hace mucho tiempo. “Hoy en día, las mujeres tienen las mismas oportunidades para demostrar su profesionalismo, visión innovadora, compromiso y responsabilidad. En el rubro del comercio y la vida gremial en general, no es una excepción”, agregó. Asimismo, Jeanette resaltó el papel de figuras pioneras como María Inés Fuller en el gremio de Chillán y destacó el impulso que Ricardo Mewes brindó a la participación femenina en la CNC, un modelo que rápidamente fue replicado en gremios regionales. ↗

## Nicole Verdugo

### *Primera presidenta de la Comisión Calificadora de Elecciones CNC*

Nicole Verdugo, consejera de la Cámara Nacional de Comercio y presidenta de la Cámara Chilena-Ecuatoriana de Comercio, ha dejado su huella como la primera mujer presidenta de la Comisión Calificadora de Elecciones. Su nombramiento no solo representa un hito en su carrera profesional, sino que también marca un paso importante hacia la igualdad de género en el mundo gremial.

El camino hacia su posición actual ha sido forjado por años de dedicación y compromiso en el ámbito empresarial y gremial. Su vasta experiencia y conocimientos en temas relacionados con el comercio y la economía, así como su participación en diversas organizaciones y cámaras de comercio, han sido factores clave en su ascenso. Además, su compromiso con la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en el ámbito empresarial ha sido un motor en su trayectoria.

Ser la primera mujer presidenta de la Comisión Calificadora de Elecciones ha sido un honor y una responsabilidad que Nicole ha asumido con orgullo. “Este logro demuestra que las mujeres tienen un espacio legítimo en roles de liderazgo y que pueden desempeñarse con éxito en el ámbito empresarial y gremial”, señala. Nicole reconoce la importancia de este hito como una oportunidad para generar un impacto positivo, promover la diversidad y fomentar la participación de las mujeres en el sector.

“En los últimos años se ha observado un avance significativo en la apertura de espacios para las mujeres en el mundo gremial. Cada vez más están ocupando roles de liderazgo y contribuyendo con su perspectiva única a la toma de decisiones empresariales. Sin embargo, aún hay un trabajo pendiente para garantizar una representación equitativa en todos

los niveles y sectores”, señala Verdugo.

Nicole enfatiza la importancia de seguir promoviendo su participación en el mundo gremial a través de acciones concretas. Esto incluye implementar políticas de igualdad de género, promover programas de liderazgo femenino y fomentar redes de apoyo y mentoría. “Solo a través de un esfuerzo conjunto y continuo podremos construir un entorno empresarial más inclusivo y equitativo”, finaliza. [▶](#)





## Daissy Mondelo

### *Primera presidenta de la Cámara de Comercio de Coyhaique*

En un hito histórico para la región de Coyhaique, Daissy Mondelo se convirtió en la primera mujer en asumir la presidencia de la Cámara de Comercio de Coyhaique en 2021. Su elección fue el resultado del reconocimiento a una trayectoria de 12 años como directora, en los cuales demostró su compromiso y capacidad de liderazgo.

La confianza depositada por los socios de la cámara, quienes la eligieron con la primera mayoría, fue el impulso que llevó a Daissy Mondelo a encabezar el gremio. Posteriormente, en 2022, fue reelegida para un segundo periodo, consolidando así su influencia en el sector empresarial de la región. Con profundo agradecimiento hacia los socios, Daissy valora la oportunidad de liderar una institución con 50 años de historia y una sólida reputación.

Ser la primera mujer presidenta de la Cámara de Comercio de Coyhaique implicó un desafío significativo para Daissy. “En medio de la pandemia, el sector empresarial fue duramente golpeado y representar los intereses de todos los asociados y no socios se convirtió en una responsabilidad de gran envergadura”, señala. Sin embargo, su determinación y habilidad para enfrentar obstáculos le permitieron superar las adversidades y buscar soluciones que beneficiaran a la comunidad empresarial de la región.

Para Daissy, también fue crucial posicionar al gremio en el ámbito regional y nacional. Su visión estratégica y su compromiso con el desarrollo del comercio local la llevaron a buscar espacios de influencia en la formulación de políticas públicas. De esta manera, buscó que las necesidades y demandas del sector empresarial fueran debidamente representadas.

Al ser consultada sobre si cree que se han abierto más espacios para las mujeres en el mundo gremial, Daissy responde con convicción y optimismo. En su opinión, la mujer se encuentra cada vez más empoderada y ha logrado romper barreras en diversos ámbitos, incluyendo el mundo gremial. Considera que su propia experiencia ha sido un ejemplo de valentía y ha inspirado a más mujeres a asumir roles de liderazgo en otros gremios regionales. ➤



## **Pamela Bertín** *Primera presidenta de la Cámara de Comercio de Osorno*

La historia de la Cámara de Comercio de Osorno se ha enriquecido con la llegada de una destacada figura, Pamela Bertín, quien se convirtió en la primera mujer en ocupar la presidencia de este importante gremio. Su trayectoria, resiliencia y dedicación la llevaron a ocupar este cargo, marcando un hito en la historia del comercio de la ciudad.

Pamela Bertín llegó a la presidencia de la Cámara de Comercio de Osorno luego de cuatro años de arduo trabajo y demostrando su compromiso en el gremio. Su labor incansable en el desempeño de sus funciones, tanto en el directorio como en su rol como trabajadora del gremio, fueron reconocidos por los socios de la Cámara. Esta designación representa un reconocimiento a su esfuerzo y valía, llenándola de responsabilidad y humildad al asumir este importante cargo.

Desde el primer día en su gestión, Pamela Bertín ha buscado otorgar una mirada diferenciadora a la Cámara de Comercio de Osorno. Aunque pueda ser considerada como una cámara de menor tamaño en comparación con otras a nivel nacional, ha logrado visibilizar el potencial comercial, turístico e industrial de esta región del país, posicionando a las pymes y generando

oportunidades tanto a nivel regional como nacional e internacional. Este logro la llena de orgullo y refuerza su compromiso con el desarrollo y fortalecimiento del comercio en la zona.

Para Pamela, su elección como presidenta de la Cámara de Comercio de Osorno significa un reconocimiento a su trabajo y refleja la confianza y apoyo que ha ganado a través de su constante esfuerzo por posicionar una mirada diferenciadora y una gestión inclusiva en beneficio de los socios y la comunidad empresarial.

En cuanto a los avances en la participación de las mujeres en el mundo gremial, Pamela está convencida de que estas tienen las capacidades necesarias para ocupar espacios destacados. Aunque puedan enfrentar obstáculos adicionales debido a sus responsabilidades familiares y roles de género, han demostrado que la tenacidad, el trabajo duro y la responsabilidad son fundamentales para abrirse paso en el mundo gremial. “Las mujeres están mostrando su profesionalismo, transparencia, liderazgo y voz, contribuyendo a la construcción de un entorno más inclusivo y equitativo en el ámbito laboral y gremial”, enfatizó. 

## María Teresa Vial

### *Primera presidenta de la Cámara de Comercio de Santiago*

María Teresa Vial ha hecho historia como la primera mujer en asumir la presidencia de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS). Su llegada al cargo coincidió con el proceso de modernización que el gremio estaba llevando a cabo, enfocándose en ser una institución conectada con la realidad del sector y enfrentando importantes desafíos como el comercio electrónico, la sostenibilidad y la inteligencia artificial.

Su nombramiento fue un paso importante en la dirección de fortalecer el trabajo de la CCS y potenciar el diálogo tanto internamente como externamente, visibilizando el continuo aporte de la institución al desarrollo económico de Chile. María Teresa asumió la presidencia en un momento difícil para el país, con una crisis social y la pandemia en pleno desarrollo. Sin embargo, vio este desafío como una oportunidad para contribuir al gremio y al país.

Con su experiencia como abogada experta en litigios complejos y mediación, María Teresa sabía que podía aportar a la CCS como un actor fundamental para el comercio y el país. Su objetivo era re-

presentar y visibilizar ante las autoridades las realidades y dificultades que enfrentan las empresas socias, particularmente en temas como delincuencia, seguridad y comercio ilegal. Además, buscaba colaborar en la búsqueda de soluciones conjuntas para mejorar el ecosistema empresarial y contribuir al desarrollo y crecimiento del país.

En cuanto a la participación de las mujeres en el mundo gremial, María Teresa destaca el importante cambio en el liderazgo empresarial en los últimos años. “Ejemplos como el liderazgo femenino en la SOFOFA y la Asociación de AFP demuestran el potencial y las ganas de las mujeres de impulsar nuevos enfoques y desafiar las normas establecidas. Este cambio también se observa en el sector público y privado, donde estas están asumiendo roles de liderazgo y responsabilidades de gran envergadura. Este progreso posibilita la adopción de culturas organizacionales que valoran la diversidad y permiten vivir en equilibrio y sintonía con los cambios que están ocurriendo en la

sociedad. Además, demuestra el alto nivel de profesionales femeninas en Chile, dispuestas a liderar y asumir responsabilidades en todos los ámbitos”, destacó Vial. [▶](#)



SECCIÓN ESPECIAL:

# El comercio en el tiempo



*Brazo de Reina Helado*  
Una delicia helada de Savory

Exquisito helado de frutilla y vainilla cubierto con mermelada de damascos, y todo, bajo una capa de rico bizcochuelo.

Así es Brazo de Reina Helado de Savory. Una deliciosa combinación de sabores, que llena de alegría cualquier reunión en torno a una mesa.

**Savory**  
MR

**Brazo de Reina Helado. Lo especial a la hora del postre.**

*Pieza gráfica histórica de Savory*  
Gentileza de Nestlé

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

SECCIÓN ESPECIAL:  
**El comercio en el tiempo**

Está en el barrio, tiene tantas ofertas, atiende hasta tarde, ...es práctico. Será mi mejor vecino.

Es cierto vecina, ese supermercado faltaba, pero, desde hoy ya está en su barrio, somos supermercados Unimarc. Visitenos para conocernos, para saludarle, para iniciar una larga amistad.

# Buenos días vecina

En Unimarc nos hemos preocupado de tener la mayor variedad de productos, con la calidad más exigente, esto se lo aseguramos, pero lo más importante, son nuestros bajos precios y un sistema de ofertas super convenientes. Ud. podrá comprarlo vecina. Ah, y si se trata de horario de atención, como lo indica nuestro reloj, somos los únicos que la esperamos hasta las 23.00 horas. Por todo esto, porque somos un supermercado práctico, muy práctico, es que estamos seguros que seremos buenos, muy buenos vecinos.

**SUPERMERCADOS UNIMARC**  
 su mejor vecino

Supermercados de Emergencia 18.00 a 23.00 horas  
 Supermercados de horario Normal

• APOQUINDO Apesquedo 438 • GRAN AVDA. Gran Avenida 548 • MACUL José P. Alessandri 1132 • DIEGO PORTALES Av. Portugal 18 • LOS DOMINICOS Apesquedo 777  
 • VITACUNA Edo. Matucana 2802 • DIEGOCHO San Ignacio 78 • JOSÉ M. CARO Av. Central s/n. Banderas • JUAN A. RICO Sotomayor 344 • VILLA OLÍMPICA Chicago Chicago 120 • SANTA ROSA Santa Rosa 8002 • LA NEINA Príncipe de Gales 7271 • RAFAELAGAL Interoceánico s/n. Gran Compañero

Whisky <b>WHITE HORSE</b> Importado por Santitas S.A. Chile	Vinos <i>Santa Carolina</i> El vino de Chile desde 1878	<b>BITO Stark</b>	<b>MARTINI &amp; ROSSI</b>	Leche al natural <b>Maxwell House</b> Granada
Aceite <b>gloria</b>	<b>HUCKE</b>	INMUEBLES AGENCIA S.A.	INDUS	<b>M'KAY</b>
Produttore <b>Simond's</b>	<b>LUCCHETTI</b>	Produttore <b>Royal</b>	<b>CALO</b> <b>IPSA</b>	Conservas
<b>TEC</b>	Whisky <i>Ballantine's</i>	café Montarrey granulado	<b>Galits</b> para Tinto Natural	Leche condensada NORRIG

*Pieza gráfica histórica de UNIMARC  
 Gentileza de SMU*

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

5001

SECCIÓN ESPECIAL:

# El comercio en el tiempo



así  
de  
esponjosa!

¡Sí! Ud. puede hacerla... con IMPERIAL para Hornear! Agregue Polvos IMPERIAL para Hornear a cualquier harina que Ud. use y compruebe cómo esponja su masa! Haga tortas, masas y frituras más deliciosas con IMPERIAL para Hornear... Y economice comprando el tarro grande.

**PRUEBE ESTA RECETA DE TORTA MORENITA (20 personas)**

**BIZCOCHUELO:** Bata 300 grs. de mantequilla con 3 1/2 taza de azúcar flor cernida, hasta quedar cremosa, añada de a poco 9 yemas batidas y 250 grs. de chocolate para bebidas, rallado y fundido a fuego muy suave con 9 cucharadas de agua. Agregue 500 grs. de nueces molidas, 1 taza de pan rallado, 12 cucharadas rasas de chuño y 2 cucharaditas de IMPERIAL para Hornear. Por último incorpore suavemente 9 claras batidas a nieve; vacíe a molde forrado con papel mantequilla enmantequillado y lleve a horno moderado 45 min. más o menos.

**RELLENO:** Divida transversalmente el bizcochuelo en dos; arme la torta, rellenándola con Crema NESTLÉ batida con azúcar flor al gusto. Cubra y decore con merengue y cerezas confitadas si desea.



**Imperial**<sup>M.R.</sup>  
PARA HORNEAR

*Pieza gráfica histórica de Imperial  
Gentileza de Nestlé*

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*



## Directorio de la Cámara Nacional de Comercio aprobó la creación de la primera Comisión de Mujeres CNC

La iniciativa que se gestó inicialmente como el Círculo de Mujeres, se institucionalizó luego de pasar por un proceso de co-construcción junto a las socias del gremio, las que, a través de diversos talleres guiados por la experta en transformación organizacional y en liderazgo femenino, Tatiana Camps, sentaron las bases del espacio que tiene por objetivo fomentar la promoción a cargos directivos e incorporación de más mujeres al mundo gremial.



Dos talleres de #IamRemarkable (Yo soy extraordinaria) que realizó el gremio junto a su socio Google, fueron suficientes para despertar el interés de las socias CNC por conformar una instancia dedicada al intercambio de miradas y colaboración que permitiera el crecimiento profesional de líderes ejecutivas de los gremios y empresas socias, para así avanzar decididamente en iniciativas concretas que fomenten la incorporación de más mujeres y su promoción a cargos directivos.

“Constatamos el gran interés que tenían las mujeres de la Cámara en impulsar su rol en el mundo empresarial y en los gremios. Por eso, como CNC, decidimos tomar este desafío y avanzar formalmente en la conformación de una instancia de participación gremial de carácter permanente, que contara con una estructura y planificación en el tiempo. A esa instancia la llamamos “Círculo de Mujeres CNC”, señaló Ricardo Mewes, past president del gremio, y promotor de la iniciativa en su mandato, durante el lanzamiento de la iniciativa.

Así, el Círculo de Mujeres CNC, comenzó a formar y contó con la asesoría y acompañamiento de Tatiana Camps, consultora organizacional y socia fundadora de Álago Consultores, quien durante los últimos ocho años se ha dedicado a investigar acerca del valor estratégico que aportan las mujeres al espacio laboral. Camps, a través del programa Generemos Comunidad, ayudó a crear las condiciones y a sentar las bases para esta nueva instancia, realizando talleres presenciales durante los meses de marzo, abril y junio. Fue así como



más de 60 presidentas, directoras, gerentas y ejecutivas de gremios socios, participaron de los diferentes talleres que tuvieron por objetivo co-construir esta nueva instancia.

“Como Cámara Nacional de Comercio constatamos el gran interés de nuestras socias en impulsar el rol de las mujeres en el mundo gremial y empresarial. Por eso, decidimos tomar este desafío y avanzar en la creación de la Comisión de Mujeres CNC. Buscamos con esta acción institucionalizar y dotar de independencia a esta instancia en la que trabajaron arduamente nuestras socias para co-construir sus cimientos”, señaló Muriel Sciaraffia, gerente Gremial de la CNC y gestora de la iniciativa.

Actualmente la Comisión de Mujeres está estructurando su organigrama e invitando activamente a las socias a formar parte de la instancia, inscribiéndose formalmente, así como también asumiendo responsabilidades para en un futuro presentar un plan de trabajo con objetivos claros, como, por ejemplo, trabajar para la incorporación de más mujeres en el mundo gremial y cargos directivos e incidir en políticas públicas relacionadas a la temática. ↗



SECCIÓN ESPECIAL:

## El comercio en el tiempo

Una Decisión  
Importante:

Registadoras **TEC**  
en toda la cadena de los  
nuevos Supermercados  
**UNIMARC**

Unimarc buscó la registradora más adecuada para su nueva cadena de supermercados. Por eso seleccionó las registradoras TEC que son livianas, compactas, rápidas y fáciles de manejar.

- Están autorizadas por el Servicio de Impuestos Internos para reemplazar la boleta de compraventa.
- Equipadas con impresores metálicos y rodillo entintador, lo cual garantiza impresiones nítidas y seguras.
  - 7 Dígitos de capacidad del registro de entrada.
- Posibilidad de usar vales con copia sin efectuar ninguna modificación en la máquina.
  - Control de ventas al contado y a crédito.
- Control automático de porcentajes de descuento y resargo.
- Con el control de calidad de TEC, la primera Fabrica de cajas registradoras del Japon.



**DITEMPO**  
Trae lo mejor y lo mantiene.  
Apto. Santa María 0370 - Fono. 577036-377927

**GARANTÍA DE SERVICIO TÉCNICO DITEMPO**

Distribuidoras en:  
Valparaíso  
Concepción  
Temuco  
La Serena  
Curicó

*Pieza gráfica histórica de UNIMARC  
Gentileza de SMU*

*Imagen utilizada sin fines publicitarios*

SECCIÓN ESPECIAL:

# El comercio en el tiempo

Momentos **Maggi** presenta

**Arroz Chilote,  
para que se dé el gusto.**

En 3 cucharadas de aceite fría 1/2 taza de cebolla picada fina con 1 diente de ajo picado, 1/4 pimiento rojo y 1/4 verde cortado en tiritas, 1 zanahoria rebanada, pimienta y comino. Agregue 2 tazas de arroz, 4 de agua hirviendo y 2 tabletas del rico y sustancioso Caldo de Carne Maggi. Luego, el jugo de 1/2 limón. 1 cucharada de perejil picado, 1 kilo de choritos, y sal si fuese necesario. Cocine tapado a fuego suave durante 1/2 hora, y listo el Arroz Chilote para 4 - 6 personas. Un plato "chorisimo" y riquísimo, porque tiene Caldo de Carne Maggi.

Coleccione las deliciosas ideas que "Momentos Maggi" le ofrece en sus recetarios.

Con **Maggi** todo es natural.

**Pieza gráfica histórica de Caldo de Carne Maggi**  
Gentileza de Nestlé

*Imágen utilizada sin fines publicitarios*



En todo el territorio nacional:

# *165 años impulsando el crecimiento económico de las regiones*

A lo largo de su historia, la CNC ha sido testigo del invaluable aporte del comercio en el crecimiento y desarrollo de las distintas regiones de nuestro país, por eso se hace necesario destacar el papel fundamental que desempeñan los emprendedores y comerciantes regionales, quienes con su esfuerzo y dedicación han impulsado la economía local, generando empleo y fortaleciendo la identidad y el tejido social en cada rincón de Chile.

Celebrando los 165 años de la Cámara Nacional de Comercio, es fundamental reconocer y destacar el valioso aporte de los comercios regionales en el desarrollo económico de nuestro país. A lo largo de su trayectoria, la CNC ha promovido y respaldado la labor de los emprendedores y empresarios a lo largo de Chile, fomentando el crecimiento de las distintas regiones y contribuyendo al progreso de la nación en su conjunto.

Las cámaras de comercio regionales afiliadas a la CNC, desempeñan un rol fundamental en la promoción y representación de los intereses de los distintos sectores económicos en cada región. Estas entidades, conformadas por empresarios y emprendedores comprometidos, impulsan el desarrollo local y fortalecen la identidad comercial de cada zona, generando oportunidades de empleo, crecimiento y bienestar para las comunidades.

El comercio regional, con su diversidad, fomenta el consumo local y contribuye a valorar la producción regional. Desde los productos artesanales y agrícolas hasta los servicios turísticos y la innovación tecnológica, los comercios regionales reflejan la riqueza y el potencial de cada zona geográfica.

En este aniversario, es importante reconocer el esfuerzo y la dedicación de los comerciantes regiona-

les, quienes con su trabajo diario contribuyen a la dinamización de la economía y al fortalecimiento del tejido empresarial en todo el país. Su compromiso con la calidad, la atención personalizada y el impulso de la economía regional es fundamental para construir un futuro próspero y sostenible. Los invitamos a conocer algunas historias de norte a sur.

## Luigi Giglio

### Socio de CORPROA: 33 años promoviendo el turismo en Atacama

El Hotel Antay, un referente en la industria hotelera de la Región de Atacama ha dejado una marca imborrable desde su apertura en agosto de 2008. Detrás de este exitoso complejo se encuentra Luigi Giglio, gerente general, cuya pasión por el turismo y la hospitalidad lo han impulsado a trabajar durante más de tres décadas en el rubro.

Con más de 33 años de experiencia en el sector hotelero, Luigi Giglio ha sido testigo de la evolución y los desafíos que enfrenta esta industria. Desde el primer día de funcionamiento del Hotel Antay, ha trabajado arduamente en su posicionamiento para atraer tanto a los residentes locales como a los visitantes de otras regiones y países.

Para Luigi Giglio, ser parte del rubro del turismo significa brindar servicios de entretenimiento y recreación no solo a los habitantes de Copiapó y la región,

sino también a todos aquellos que se sienten atraídos por la belleza y el potencial turístico de Atacama. Desde el inicio, reconocieron el atractivo de la región y la oportunidad de invertir en un destino con un gran potencial de crecimiento.

Sin embargo, no han sido tiempos fáciles para el Hotel Antay y su equipo. Han enfrentado momentos desafiantes, como el devastador aluvión de 2015 y el estallido social que sacudió al país. Pero uno de los desafíos más significativos ha sido la pandemia, que obligó al cierre del hotel durante 18 meses. A pesar de estos obstáculos, el compromiso y la resiliencia de Luigi Giglio y su equipo les permitieron superar las dificultades y seguir adelante.

El Hotel Antay ha evolucionado en respuesta a las demandas del mercado. Si bien la actividad minera es el principal motor de la demanda hotelera en la región, el equipo del Antay ha apostado por diversificar su enfoque y promover el turismo en Atacama. Como socios fundadores de la Asociación de Turismo de Atacama y ocupando la vicepresidencia de esta organización, han trabajado activamente para fortalecer el desarrollo turístico de la región.

Además, con la creación de Alaya Tour Operator, han buscado atraer tanto a turistas internacionales como nacionales, comercializando el destino Atacama y contribuyendo al crecimiento de la industria turística de manera sostenible. [▶](#)



## Luis Ansaldo

### Socio de la Cámara Regional de Comercio de Valparaíso: 120 años de historia en el corazón de la ciudad puerto

El comercio es un universo dinámico y en constante evolución, donde pocos negocios logran perdurar a lo largo del tiempo. Sin embargo, la historia de Ansaldo, una juguetería icónica de Valparaíso demuestra que el amor por el trabajo y la capacidad de adaptación son las claves para alcanzar el éxito y mantenerse vigente en el mercado.

La historia de Ansaldo comenzó en 1902, cuando Juan Ansaldo Peragallo, un joven italiano lleno de sueños llegó a Valparaíso tras un largo viaje en velero. A los 14 años, Juan se sumergió en el mundo laboral como colaborador en un emporio italiano en la ciudad portuaria. Tras años de arduo trabajo, a los 21 años decidió comprar el negocio con sus ahorros y así pasó de empleado a dueño, convirtiéndose en el primer Ansaldo de la familia.

En aquellos años, el emporio abastecía a los barcos que llegaban al puerto en busca de víveres, pero el espíritu emprendedor de la familia los llevó a expandirse hacia otros rubros. Durante décadas, comercializaron abarrotes, especias, té, chocolates, loza, menaje, electrodomésticos y licores. Además, fueron pioneros en la importación de automóviles Toyota a Chile. En la década de 1970, Ansaldo incursionó en el mundo de los juguetes, importando productos de renombre internacional, destacándose por la marca Matchbox y sus famosos automóviles a pequeña escala.

Con el paso de los años, la empresa decidió separar las líneas de negocio y abrir jugueterías especializadas bajo la marca "Play Box" en 2007. Sin embargo, después de una década, decidieron regresar a

su nombre original, Ansaldo, debido al arraigo y reconocimiento que habían logrado en el mercado chileno.

Luis Ansaldo, actual gerente general y representante de la tercera generación familiar, destaca que la clave del éxito de Ansaldo radica en el aprecio por el trabajo bien hecho y la capacidad de adaptación a los cambios del mercado. "Con 120 años de historia, Ansaldo ha logrado mantenerse a lo largo del tiempo gracias al amor por su labor y al sentido de pertenencia que han cultivado entre sus colaboradores y clientes", señaló.

Como socio de la Cámara de Producción y del Comercio de Valparaíso durante 75 años continuos, Ansaldo se enorgullece de ser parte de una familia empresarial comprometida con el desarrollo de la región y sus colaboradores. Han atravesado momentos difíciles, como la crisis económica de los años 70 y el estallido social, pero siempre han encontrado la fuerza y el espíritu necesarios para salir adelante y reinventarse.

La evolución del negocio ha sido un desafío constante para Ansaldo. Han diversificado su oferta, canalizando la venta de productos a través de tiendas departamentales, supermercados, instituciones, tiendas propias y venta en línea. Además, se encuentran preparando la apertura de una nueva tienda en Manquehue Norte, en Vitacura, para seguir expandiendo su presencia y adaptándose a las necesidades de los consumidores. ↗



## Pedro Riroroco

### *Socio de la Cámara de Turismo de Rapa Nui: un pionero del turismo que ha sabido reinventarse*

En la enigmática Isla de Pascua, conocida como Rapa Nui, se encuentra un emprendedor visionario que ha dejado su huella en el rubro del turismo. Pedro Riroroco, reconocido socio de la Cámara de Turismo de la isla, ha dedicado décadas de su vida a ofrecer experiencias únicas a los visitantes de esta remota isla del Pacífico Sur. Con valentía y determinación, ha sabido enfrentar los desafíos del negocio y adaptarse a los cambios constantes de la industria.

La historia de Pedro Riroroco en el turismo de Rapa Nui comenzó en 1980, cuando adquirió una van Volkswagen para pasear a su familia. Sin embargo, el destino le tenía preparado un giro inesperado. Su amistad con el gerente general del Hotel Hanga Roa lo llevó a ofrecer paseos a los turistas del hotel. La demanda fue creciendo rápidamente, convirtiendo esta actividad en una fuente de ingresos y motivándolo a emprender en el rubro del turismo.

En 1982, Pedro Riroroco dejó su trabajo estable en el juzgado de la isla para formalizar su emprendimiento y asociarse con otros propietarios de vans. Así nació el Operador Kia Koe Tour, una sociedad que ofrecía recorridos turísticos por la isla. Posteriormente, en 1998,

construyó el Hotel Taha Tai con sus propios ahorros, consolidando su presencia en el sector hotelero.

La importancia de la colaboración y el trabajo en equipo se hizo evidente para Pedro Riroroco, quien en 1998 fue uno de los fundadores de la Cámara de Turismo de Isla de Pascua. Esta organización buscaba fortalecer el turismo en Rapa Nui a través de la colaboración y la postulación conjunta a fondos para la promoción del destino y el desarrollo turístico. Pedro Riroroco presidió la Cámara desde sus inicios hasta el 2002, y desde entonces, sus empresas han estado representadas en el directorio de la organización.

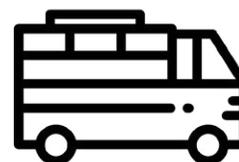
Para Pedro Riroroco, pertenecer al rubro del comercio y turismo es un gran desafío lleno de aprendizajes. Reconoce la importancia de las redes y las alianzas, tanto en la isla como en el continente y en el extranjero y, además, destaca el papel cada vez más relevante de la tecnología en el desarrollo de su negocio.

A lo largo de su trayectoria, Pedro Riroroco ha enfrentado momentos difíciles, pero ninguno tan desafiante como la pandemia. A sus 70 años, tuvo que adaptarse rápi-



damente a los cambios constantes que impuso esta crisis global, demostrando una vez más su capacidad de reinventarse y perseverar.

La evolución del negocio de Riroroco ha sido resultado de su disposición para adaptarse a las nuevas tecnologías y tendencias del mercado. Su enfoque se basa en escuchar a los clientes y al equipo humano que lo acompaña, siendo flexibles y receptivos a sus necesidades. ▶



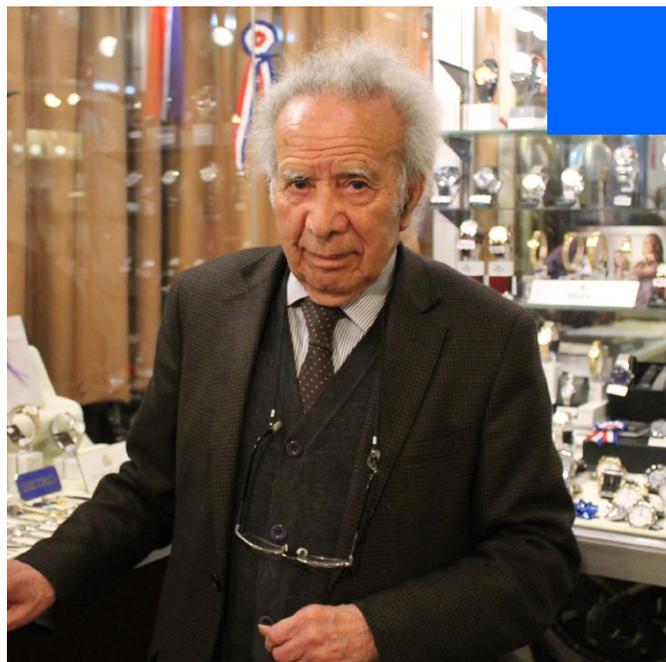
## Juan Mario Fuentes

### *Socio de la Cámara de Comercio de Chillán: 66 años de dedicación al comercio y un legado inquebrantable*

En el corazón de Chillán, una figura emblemática se alza como testigo viviente de la historia comercial de la ciudad. Juan Mario Fuentes, reconocido empresario y socio destacado de la Cámara de Comercio de la ciudad, ha dedicado más de seis décadas al rubro, dejando una huella imborrable en la comunidad.

Con sus 92 años de edad, Juan Mario Fuentes recuerda con cariño sus inicios en el negocio que lo ha acompañado a lo largo de su vida. En 1957 fundó su joyería en la Avenida Libertad, para luego trasladarse a la calle 5 de abril en el centro de Chillán en 1970. Su decisión de establecerse en el comercio nació de su experiencia como vendedor en sus viajes por el país durante cinco años, lo que le permitió tomar la determinación de emprender su propio camino.

Pertenecer al rubro del comercio ha sido una experiencia enriquecedora para Juan Mario Fuentes. La cálida recepción de los clientes y su reconocimiento a lo largo de los años son una muestra del vínculo que ha creado con la comunidad chillaneja. “El otro día anduvo un caballero por aquí que me dijo que había comprado una argolla en el año 70, hace 52 años. Andaba preguntando por mí, porque quería que yo lo viera y lo saludara, entonces la recepción es muy linda”, recordó con entusiasmo. Recientemente, ha recibido reconocimientos tanto del gobierno regional como de la Cáma-



ra de Comercio de Chillán, una muestra de que su labor y trayectoria no pasan desapercibidas.

Para Juan Mario Fuentes, la clave del éxito en el comercio radica en dos valores fundamentales: la honradez y la honorabilidad. Estos principios han guiado su camino, asegurándose de que su reputación sea intachable y sólida. “La plata puede ser importante, pero la integridad y el buen hacer son aún más valiosos”, enfatizó. Su lealtad a estos valores ha forjado su trayectoria exitosa y le ha brindado una vida plena y llena de satisfacción.

A pesar de sus 92 años, Juan Mario Fuentes continúa abriendo y cerrando su negocio con el mismo entusiasmo de siempre. Su amor por el trabajo y su dedicación incansable son un ejemplo inspirador para las generaciones venideras. Además de su labor como comerciante, es también fundador de la radio Stellar F.M., un proyecto que ha complementado su pasión por los medios de comunicación. [▶](#)



## Marcelo Smith

### *Un emprendedor que ha transformado el comercio de Puerto Montt*

En el corazón de Puerto Montt, una figura destacada del comercio local ha dejado una huella imborrable. Marcelo Smith, dueño de Mundo Joven, ha dedicado más de cuatro décadas a su negocio y ha sido un referente en la industria del comercio en la ciudad. Como socio de la Cámara de Comercio de Puerto Montt, ha contribuido activamente al desarrollo de la comunidad y ha sabido adaptarse a los cambios del mercado.

La historia de Marcelo Smith en el comercio comenzó en 1978, cuando tuvo la oportunidad de arrendar un pequeño local en el centro de la ciudad. Junto a su esposa, inició la venta de ropa juvenil, dándole a su negocio un aspecto moderno y atractivo para la época. Con esfuerzo y perseverancia, el negocio fue creciendo tanto en superficie como en variedad de artículos.

Hoy en día, Mundo Joven cuenta con una amplia sala de ventas de 400 m<sup>2</sup>, donde se ofrecen ropa y calzado deportivo de las mejores marcas. La trayectoria de Marcelo Smith en el comercio le ha permitido no solo ser un referente en su rubro, sino también un aporte a la comunidad a la que pertenece.

La pertenencia al rubro y su larga trayectoria en esta actividad llenan de orgullo y satisfacción a Marcelo Smith. Proveniente de una familia ligada al mundo empresarial



y de negocios, ha encontrado en el comercio su pasión y ha dejado una marca en la comunidad de Puerto Montt. Su compromiso con la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de la ciudad, donde ha ocupado diversos cargos y además fue presidente, reflejan su compromiso con el desarrollo del comercio local.

A lo largo de su camino, Smith ha enfrentado momentos difíciles. Los comienzos fueron especialmente desafiantes, con escaso capital,

pero con grandes proyectos. La solidaridad de su familia, amigos y proveedores fue fundamental para salir adelante en esos momentos complicados. Además, la llegada de las multitiendas y los grandes centros comerciales representó un desafío adicional, que requirió cambios de estrategia y la adaptación a un mercado en constante evolución.

El negocio de Marcelo Smith ha evolucionado con el tiempo, gracias a la participación de la nueva generación, sus hijos. El enfoque en la calidad de los productos, especialmente en el calzado importado de España, Italia y China, ha permitido llegar a clientes en una amplia área geográfica, desde Punta Arenas hasta Santiago. A pesar de los cambios, Mundo Joven sigue ubicado en el mismo lugar de hace 45 años, brindando una atención personalizada y de calidad con un equipo de vendedores y administradores comprometidos.

Además, en respuesta a los desafíos de la pandemia, Marcelo Smith ha impulsado fuertemente la venta en línea. A través de diferentes marketplaces y su propia página web, ha logrado mantener un porcentaje interesante de ventas y adaptarse a las nuevas tendencias del comercio. [▶](#)



achs

En la Achs estamos comprometidos con las y los trabajadores de nuestro país y sus familias



Conoce los avances que hemos tenido en esta materia y mucho más en nuestra Memoria Integrada 2022 aquí





**165**  
años

*Fomentando la  
colaboración  
público-privada*





## **Evelyn Matthei** *Alcaldesa de Providencia*

Providencia es una comuna vibrante. Somos un centro económico con presencia nacional y regional donde se abraza la innovación y el crecimiento. Nos preocupamos por invertir en espacios públicos, en las personas, en la cultura, en educación y salud, en la vida grata de barrio y en el desarrollo económico local. La Cámara Nacional de Comercio es y será un gran aliado en esto. Más tras los últimos años, donde el estallido y la pandemia nos han golpeado fuerte, pero donde en conjunto hemos podido apoyar a nuestro comercio establecido, siempre con un fuerte compromiso. Sin importar las dificultades, hemos podido ser parte de programas de cuidado ambiental, de respeto a nuestra vida de barrio. Por todo ello, desear lo mejor en este aniversario 165, e invitarlos a seguir trabajando para hacer de Providencia un lugar deseable para vivir, prosperar, emprender y visitar.



## **Jeannette Jara** *Ministra del Trabajo y Previsión Social*

Me complace saludar y expresar mis mejores deseos a la Cámara Nacional de Comercio con ocasión de su 165° aniversario. El sector comercio es uno de los motores de la economía nacional y representa una fracción muy significativa del empleo total y, en particular, del empleo femenino. Desde ese punto de vista, para el Ministerio del Trabajo y Previsión Social es muy relevante seguir impulsando la colaboración público-privada con el objetivo de fortalecer la recuperación económica inclusiva y hacer frente a los desafíos que impone la vertiginosa transformación tecnológica en curso. Valoramos la buena disposición que ustedes han manifestado para sumarse a las instancias de diálogo social que nuestro gobierno ha promovido en materia laboral. Ese espíritu es fundamental para que las leyes, tanto en su origen como en su implementación, cuenten con legitimidad social y sean pertinentes a las realidades de los distintos sectores productivos y de servicios. En ese camino seguiremos encontrándonos institucionalmente, por el bien de Chile y de su gente. Hago votos porque este nuevo aniversario les permita reforzar su misión y sus valores, y proyecte a la Cámara Nacional de Comercio hacia nuevos horizontes de progreso.



**Nicolás Grau**  
*Ministro de Economía,  
Fomento y Turismo*

El comercio ha desempeñado históricamente un papel fundamental en el desarrollo económico de nuestro país y la Cámara Nacional de Comercio como su principal expresión gremial ha tenido una destacada labor en la defensa de los intereses comerciales y en la generación de empleo a lo largo de Chile. Desde ese reconocimiento, consideramos fundamental la mantención de una relación permanente de colaboración público-privada con el sector comercio, basada en la cooperación y el apoyo mutuo, para fomentar el intercambio de iniciativas y experiencias tanto en el ámbito nacional e internacional como en cada región del país donde la actividad de sus asociados contribuye al empuje y dinamismo de la economía. Como Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, estamos comprometidos con esta colaboración público-privada, para co-diseñar políticas que impulsen la competitividad, promuevan la inversión, faciliten su desarrollo local y su internacionalización; así como garantizar condiciones de seguridad que permitan limitar el comercio ilegal. Para eso estamos mejorando la institucionalidad, fomentando la incorporación de tecnología y apoyando su acceso a mercados, con especial atención hacia las pequeñas y medianas empresas.



**Helen Kouyoumdjian**  
*Presidenta ejecutiva de  
Fedetur*

El comercio es una de las principales actividades del país y un motor de permanente desarrollo social y económico, que aporta una enorme cantidad de oportunidades laborales y de progreso para los chilenos. En este aniversario 165 de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, envío un afectuoso saludo a su presidente, directorio, equipo de colaboradores y a todos quienes son parte de este relevante sector y les deseo mucho éxito y proyección para que continúen siendo un gran aporte.



## Lucas Palacios

### *Rector de INACAP*

He conocido muy de cerca la notable labor que despliega la CNC en cada una de las regiones del país. Por eso, este aniversario número 165° que la CNC está celebrando, constituye una oportunidad especial, no solo para saludarlos y felicitarlos, sino que también para animarlos a seguir impactando positivamente a Chile, a través del ejemplo y el trabajo bien hecho. A través de los años, la CNC ha cumplido con su responsabilidad de coordinar y promover con las mejores prácticas al comercio, los servicios y al turismo. También, el gremio ha debido actualizarse de manera constante, respondiendo a los nuevos tiempos para que todo el trabajo que hay detrás de cada comercio en Chile obtenga los resultados esperados. Han sido clave en momentos históricos difíciles como la pandemia, donde trabajamos en conjunto, sumando esfuerzos, siempre poniendo el bienestar del país como objetivo final. Eso es algo que enaltece su generosa labor y que celebro en este nuevo cumpleaños. Espero, de corazón, que sigan trazando los objetivos que los han posicionado como uno de los gremios más relevantes de Chile. Por ese tremendo rol que cumplen en nuestra sociedad, quiero felicitarlos y

entregar todo mi apoyo, ahora y en los años que vengan, para que sigan cumpliendo sus objetivos.

He podido ver el compromiso con el que trabajan, la responsabilidad con la que llevan adelante sus convicciones y proyectos, además del significativo impacto que tienen en la vida de los chilenos en cada rincón de nuestra patria. Porque el comercio es mucho más que hacer buenos negocios, siendo el medio para nutrirnos de bienes y servicios de calidad que mejoran la calidad de vida, además de constituir una forma de relacionarnos unos con otros. El comercio es el motor de movilidad social para miles de familias en nuestro país, generación de fuentes de trabajo, fuente de oportunidades para muchas personas que, a veces, tienen que reinventarse y buscar un nuevo rumbo. El comercio es una familia que trabaja coordinada para abastecer a los hogares, aún los lugares más recónditos y alejados. Como todos los sectores, tiene por delante el desafío de mejorar la productividad, para lo cual pueden contar siempre con INACAP como socio estratégico, a través de la formación de nuestros alumnos y el relacionamiento con gremios y empresas de diversos tamaños.



## **Macarena Ripamonti** *Alcaldesa de Viña del Mar*

Como Municipio desde el primer momento hemos estado trabajando fuertemente con la Cámara Nacional de Comercio, porque tenemos clara la importancia que tiene el gremio para el desarrollo integral de todo el país. En estos 165 años de existencia, queremos felicitar su rol y el trabajo que realizan.

Seguiremos enfocados en promover a Viña del Mar como una ciudad segura para el desarrollo de tecnologías, innovación y comercio, y por su ubicación estratégica y atributos estamos seguras de que puede ser la ciudad que acune el polo de crecimiento de la Región.

La colaboración público-privada que hemos llevado ha sido sin duda enriquecedor no sólo para ambas organizaciones, sino para toda la ciudadanía. Vamos a seguir planificando eventos de emprendimiento, además de conversatorios y charlas de liderazgos, de equidad, innovación y uso de nuevas tecnologías.

El comercio es vital para las ciudades de Chile, es un generador de empleo, un dinamizador económico y un impulsor del desarrollo comunitario. Agradecemos la tremenda labor que llevan a cabo y deseo que tengan muchos años más por cumplir, robusteciendo su larga historia y con grandes desafíos de futuro.

# ¡Felicidades CNC por sus 165 años!

Ya son más de 15 años que unen a nuestras instituciones en un vínculo de colaboración y compromiso con los comercios de todo Chile.

Destacamos y reconocemos el importante rol gremial de la CNC y su valiosa contribución al desarrollo económico del país.

**transbank.**  
APOYANDO NEGOCIOS

**CNC** Cámara  
Nacional  
Comercio  
Servicios  
Turismo

