



# El chileno que escaló en la gigante mundial Samsonite: “Mi papá estaría súper orgulloso”

■ Roberto Guzmán Velasco fue el creador de la icónica Saxoline en 1969, que en 2007 atrajo la atención de la gigante internacional de las maletas que compró el 85% de la firma chilena.

POR AZUCENA GONZÁLEZ

En unos días más, Juan Roberto Guzmán Martínez (59 años) cumplirá 35 años desde que partió trabajando en la emblemática Saxoline, que su padre fundó en 1969. Y también cumplió 10 años en la presidencia para América Latina de Samsonite, la gigante del mundo del rubro maletas que en 2007 compró una parte mayoritaria de la firma chilena.

Desde esa posición, este chileno es uno de los altos directivos que le reportan al CEO de Samsonite, y está a cargo de todos los mercados de México al sur: México, Panamá, Colombia, Perú, Chile, Argentina, Uruguay y Brasil, los que hoy viven un proceso de expansión.

Con 240 tiendas en esta zona geográfica -incluido Chile- el proyecto que trabaja Guzmán Martínez es pasar a 350 tiendas en tres años, un plan “muy agresivo”, calificó, focalizado en Brasil y México, donde ve las grandes oportunidades.

“Chile es el negocio más grande del mundo para Samsonite per cápita”, explicó Guzmán. De todos los mercados en donde esta compañía tiene presencia -60 países con operaciones directas-, es en Chile donde logra las mejores ventas medido por habitante, superando incluso a países mucho más ricos como Suiza, EEUU o Japón. Aquí la firma al año vende US\$ 4 por habitante, seguido en segundo lugar por Corea del Sur.

Con aquella cifra por persona, Chile se ubica muy por sobre otros mercados de la región, como México, en que el per cápita está en US\$ 0,75. O Brasil, en US\$ 0,20. ¿Qué explica ese sitio de Chile para Samsonite? Lo diversificado, pues mientras en el mundo Samsonite es sobre todo un negocio de maletas y *business bags*, acá pesan mucho las mochilas urbanas y de colegio, y las carteras de mujer.

“Han venido mucho a ver este modelo”, dijo Guzmán Martínez, sobre una historia que para entenderla hay que ir a los inicios y a su padre, el fundador de Saxoline, ya fallecido. “Mi papá estaría súper orgulloso”, aseguró Guzmán Martínez.

## Adiós al bolsón de caucho

Fue el ingeniero químico Roberto Guzmán Velasco quien inició el negocio. Por sus labores en la firma Vitroquímica, viajaba con frecuencia a EEUU. Allí conoció los productos Samsonite y conectó con que el termomoldeado era similar al que él conocía por su propio trabajo, por lo que se decidió a iniciar un negocio de equipaje en Chile, en una época en que este rubro no estaba desarrollado. Con un crédito Corfo, partió en una fábrica en Marín con Lira, y luego se trasladaría a Bellavista y a Quinta Normal.

Los primeros productos fueron los clásicos maletines tipo James Bond y las maletas. En 1975 partió con los bolsos de colegio de colores vivos, que reemplazaron a los tradicionales bolsos de caucho de antaño. Más tarde vendrían las mochilas de tela, entre fines de los '70 e inicios de los '80. La naciente firma a la que denominó Saxoline -nombre que adoptó inspirado en el líder mundial Samsonite-, tuvo que enfrentar numerosos avatares, como la apertura

comercial y el ingreso de Samsonite a Chile en 1978, proceso en el cual Roberto Guzmán tuvo el gesto de dar autorización al registro de esa marca, pues salía rechazada por la similitud con Saxoline.

Y luego la crisis de 1983, trance del que solo pudo rescatar la marca en 1987 en una licitación, tras lo cual tuvo que partir de cero de nuevo, instalando esta vez la fábrica en Vicuña Mackenna y con solo dos locales, manejados por su señora, María Teresa Martínez. Luego se sumaría al negocio su único hijo hombre y el mayor de cinco.

## En lo alto de Samsonite

Guzmán Martínez llegó a Saxoline en 1989. La firma saltó de dos a más de 100 locales en Chile y creó la marca Xtrem para mochilas urbanas (en 1998).

En el 2000 tomó la distribución de Samsonite y en el 2007 se produjo el *joint venture* por el cual esta centenaria firma fundada en 1910 al alero de la fiebre del oro en Denver, Colorado, se quedó con 85% de Saxoline que estaba en manos de la familia chilena, en una transacción por unos US\$ 56 millones.

Guzmán Martínez no solo mantuvo su propio 15% -que conserva hasta hoy- sino que como parte del acuerdo también le ofrecieron mantener la gerencia general en Chile. Y en 2014, asumió la presidencia de la firma para toda América Latina,



Saxoline desplazó al bolsón colegial de caucho con las mochilas coloridas y abrió un mercado que hoy mueve US\$ 80 millones.

veces y Perú lo hizo en siete.

La alianza significó que la compañía se transformara en Samsonite Chile, y las marcas ya existentes -Saxoline, Xtrem y Secret, en carteras de mujer- pasaron a formar parte del portafolio de Samsonite que se venden en Chile, y en el caso de Xtrem se regionalizó, vendiéndose en varios países de América Latina. De las marcas Samsonite, en Chile y la región están Tumi, Samsonite y American Tourister.

En los planes está crecer en Uruguay, donde tenían una operación en zona franca y a partir de este año decidieron abrir tiendas, la primera en diciembre próximo. En Chile, si bien abrirán más tiendas -focalizados en Saxoline y Samsonite-, la idea es también debutar con un producto nuevo de Saxoline: la maleta *impact pro*, que soporta que le pase un auto encima.

Con casi un centenar de tiendas en Chile, estas se desglosan en Saxoline -60 tiendas, en formato multimarca-, y en esquema monomarca, Secret (12), Xtrem (11), Samsonite (3), 10 outlet, y este año adicionaron la primera tienda Tumi, en el aeropuerto de Santiago.

El mercado de maletas en Chile, como venta a público, mueve unos US\$ 60 millones como industria, liderado por el imbatible Saxoline, con el 60% de la torta. En mochilas, el mercado mueve US\$ 80 millones, liderando Xtrem, con el 30%.

**“Chile es el negocio más grande del mundo para Samsonite per cápita”, explica Juan Roberto Guzmán Martínez, presidente para América Latina de Samsonite.**

con el mandato de desarrollar el negocio en toda la región.

Esto se tradujo en que Samsonite cambiara su oficina regional desde México a Chile, y con equipo chileno. Al mando de Guzmán Martínez, Samsonite creció de manera explosiva en América Latina. Descontadas las tiendas en Chile, cuando Guzmán tomó la región eran 10 tiendas; hoy son 150. Y hubo mercados que crecieron de manera vertiginosa: México pasó de tres tiendas outlet a 52 locales. Brasil creció siete veces, desde ser una operación con despacho desde Uruguay, a abrir una oficina y 55 tiendas. Colombia aumentó ocho