

Fecha: 29-03-2026  
 Medio: El Austral de la Araucanía  
 Supl.: El Austral de la Araucanía  
 Tipo: Noticia general  
 Título: De la anécdota a la acción: su primer colchón vendido

Pág.: 3  
 Cm2: 125,8  
 VPE: \$ 195.476

Tiraje: 8.000  
 Lectoría: 16.000  
 Favorabilidad: ☐ No Definida

rca  
 y

jadores.

FOTO: EL AUSTRAL



## De la anécdota a la acción: su primer colchón vendido

● Histórico miembro del directorio de la Universidad Autónoma de Chile y ganador de un cuarto puesto en el premio internacional "World entrepreneur of the year" realizado en Mónaco el año 2017, José Rosenberg siempre contó con simpatía y orgullo cómo se inició en el rubro.

Estando en la Fuerza Aérea de Chile, un día un capitán le ordena arreglar su habitación, y como su colchón era más pequeño que la base se dirige a la fábrica Selmann donde lo atiende el dueño, al cual le cae en gracia, que agradado por su origen familiar común le deja en 4 mil escudos un colchón que costaba 8 mil. De regreso en la FACH, cuando se dispone a descargarlo, un sargento le pregunta: "¿Ahora vende colchones?" Y le responde que sí. "¿Cuánto cuesta?" 8 mil escudos. Esa se convierte en su primera venta. A la semana vende 20. Lo siguiente fue comenzar a comprar partes y armarlos con sus propias manos.

Cuando lo ascienden a teniente toma un riesgo, deja la FACH y viaja de regreso a Temuco para iniciar una historia hoy ya conocida.

sado, la empresa en Bretaña con productos prevalece por nombre

llecer, este Hijo mudo, dejó en mayor activo n sus trabajados crea un diferenciador del orgulloso.