

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

Tiraje: 8.000
 Lectoría: 16.000
 Favorabilidad: ☐ No Definida

erca
 y

adores.

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 su mayor activo sus trabajos. En sus trabajos crea un diferenciador del orgulloso.