

erca  
 y

adores.

FOTO: EL AUSTRAL



sado, la empre-  
 in Bretaña con  
 productos pre-  
 va por nombre

llec, este Hijo  
 muc, dejó en  
 mayor activo  
 n sus trabajado-  
 nes crea un cli-  
 ferenciador del  
 orgulloso. ☞



## 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. ☞