

Perfil

A 8 MESES DE PROFESIONALIZAR LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

# Libesa se lanza a competir por el 33% del mercado de los cuadernos

Fernando González Martínez  
fgonzalez@diariofinanciero.cl

**H**ace ocho meses que Libesa —la fabricante y comercializadora de artículos escolares y de oficina, propiedad de la familia Rozowski— tiene nueva cara. Luego de un agitado año de reestructuración interna con cambios en todas sus gerencias, la creación de un directorio y la definición de un plan trienal que apunta a la “internacionalización” de la empresa y un constante crecimiento, en la compañía están decididos a capturar el 33% del mercado de los cuadernos y potenciar sus exportaciones.

La firma, fundada por León Rozowski en 1953 y ubicada en Américo Vespucio Norte, fabrica las agendas Pascualina con la cual están presentes en 20 mercados, todos de habla hispana, además de producir los artículos de la marca ProArte e importar cuadernos para las marcas propias de D&S y la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (Junaeb). “Actualmente tenemos 18% de las ventas nacionales de cuadernos que en total alcanzan a US\$ 20 millones y 40 millones de unidades, pero queremos llegar a 33% de participación, porque hay un actor menos producto de la salida de Austral – Mistral”, afirma



Álex Rozowski, director ejecutivo de Libesa.

trabajando a tres turnos. Y, de aquí a 2007 la compañía que el año pasado facturó US\$30 millones, tiene claro el itinerario: US\$ 35 millones este año, US\$40 millones el próximo y US\$50 millones en 2007, año en que deberían sumar inversiones en un nuevo país (Perú, Colombia, Venezuela o México, son las alternativas). Hoy están presentes físicamente en Argentina y Bolivia.

Queda claro que al interior de la empresa los ánimos están por la nubes luego de la reestructuración organizacional, que entre otras cosas significó que el propio Rozowski abandonara la gerencia general para “mirar la empresa desde más arriba y así poder seguir creciendo”, según sus propias palabras. Dicho de otra forma, los árboles no dejaban ver el bosque.

“Hoy de ser una compañía familiar, nos transformamos en una empresa con gente que proviene en su totalidad de fuera de la familia, con un directorio y una estructura cómo corresponde, en donde no hay nadie de la familia que trabaje en el día a día”, se enorgullece, pero recuerda con satisfacción que la historia de la compañía es eminentemente familiar. A la firma ingresó su padre en 1962, luego su hermano que llegó a ser gerente de operaciones, y él mismo, en 1987 a diversas áreas, para posteriormente tomar el timón en 1996.

## Credencial

### Libesa S.A.

- ▶ Inicio de operaciones: 1953
- ▶ Marcas: ProArte, Ascott, Isofit, Isotape, Ross, Trodat, entre otras
- ▶ Giro: Producción, importación y comercialización de artículos escolares y de oficina
- ▶ Propietarios: Familia Rozowski
- ▶ Ventas 2004: US\$30 millones.
- ▶ Planilla: 250 trabajadores en Chile

Fuente: La empresa

el director ejecutivo de Libesa, Álex Rozowski.

Y los primeros resultados parecen ser favorables. “La temporada escolar 2005 la pasamos con la nueva estructura y la pasamos bien a lo cual se suma que ya tenemos una visión clara del negocio y un proyecto a 3 años, que es uno de los primeros frutos de este directorio”, evalúa el empresario. Acaban de comprar maquinarias por US\$8 millones para producir sus propios cuadernos a partir de julio —la adquisición debería producir unos US\$10 a US\$12 millones anuales