



POR AZUCENA GONZÁLEZ - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ

# NOVA GROUP: LA NUEVA VIDA DE RICARDO LESSMANN



Cristóbal Lessmann junto a su padre Ricardo Lessmann y su hermano Sebastián Lessmann.

A los 73 años y luego de dejar atrás su trabajo en Automotores Gildemeister y expirar su cláusula de no competencia, con sus hijos está emprendiendo de nuevo. Crearon un holding, del que se desprenden negocios que van desde motocicletas, autos eléctricos con estaciones de swap de batería y hasta cosméticos. En este último rubro, tomaron la representación de la coreana LG en esta industria y abrirán un local en Costanera Center, que también albergará la marca Coréana. "Uno tiene que ser artífice de lo que quiere hacer en los años que vienen", dice Lessmann.

Sentado en su nueva oficina en el piso 11 de un edificio ubicado en Avenida Las Condes, pero a cuerdas del que por años fue su centro de operaciones, en las oficinas de Automotores Gildemeister (AG), Ricardo Lessmann Cifuentes se ve cómodo, feliz y entusiasmado. Rodeado de dos de sus tres hijos, Sebastián y Cristóbal Lessmann Meyer -quienes trabajan directamente con él-, aceptó conversar con DF MAS para, culminada su etapa en AG, revelar sus nuevos pasos empresariales.

"Decidimos revisar y reorganizar las actividades que tenemos", explica el otrora mandamás del grupo automotriz que gestiona Hyundai, pero que ahora con sus hijos está emprendiendo nuevos y muy variados caminos empresariales. En la base están negocios que ya habían desarrollado como familia en paralelo al rubro automotriz, pero han sumado mucho más.

Por lo mismo, el primer paso, relata Lessmann, fue crear un holding. De nombre Nova

Group, en él participan sus tres hijos Eugenio (45 años), Cristóbal (43 años) y Sebastián Lessmann (40 años) -cada uno con 25%- y el propio Ricardo Lessmann con su señora Cecilia Meyer, con el otro 25%. Y de él se desprenden un conjunto de verticales de negocios, que si bien pueden parecer muy disímiles, pues van desde la cosmética hasta estaciones de swap de baterías eléctricas, tienen como común denominador que se enfocan en la importación y representación de marcas, describe Sebastián Lessmann.

Parte importante de estos negocios están relacionados con Corea y China, dos países con los que la familia Lessmann tiene lazos históricos. El primero, por la relación de casi cuatro décadas que Ricardo Lessmann tuvo con la automotriz Hyundai. Y el segundo, por la vinculación que cultivó particularmente su hijo Cristóbal Lessmann, quien vivió por años en China, habla fluido el idioma chino y desarrolló negocios desde Shanghai (ver recuadro).

Fue en junio de este año que Ricardo Lessmann puso fin a sus lazos con AG, pues tras pasar esta compañía por el Capítulo 11, en Estados Unidos -al que se acogieron post estallido y en medio de la pandemia-, los socios originales de AG, incluido Lessmann, se diluyeron por completo y la propiedad de la firma automotriz quedó en manos del fondo Elliot. Pero los nuevos dueños le habían pedido a Lessmann que se quedara por dos años acompañando la gestión como presidente de la matriz de AG en Estados Unidos y de la unidad AG Perú y director de Amicar, dado sus lazos con la automotriz coreana y su expertise en el rubro. "Estaba pactado dos años, desde 2021, y me quedé tres", dice Lessmann, para quien, además, el 30 de septiembre de este año venció la cláusula de no competencia acordada, por lo que ahora puede emprender negocios en la misma industria.

- ¿Por qué emprender a los 73, si podría estar retirado?

- Yo he emprendido toda la vida, desde

niño casi. Mi padre llegó en 1929 al negocio automotriz y tuvo el Garage Lessmann. Después yo seguí con ese negocio y entré a trabajar relacionado con los autos. Estamos prácticamente 100 años relacionados con el negocio automotriz. Son casi 100 de esa tradición familiar ligada a los fierros.

Esos si, Lessmann aclara que si bien él es el presidente, no tiene un rol ejecutivo. "La operación la llevan los jóvenes", dice respecto a Cristóbal y Sebastián, pues el mayor, Eugenio, si bien es socio, su vida laboral hoy está fuera del holding familiar, como alto ejecutivo regional de la firma Spectrum Brands, en la que se desempeña como encargado de marketing y ventas para el canal de e-commerce para Latinoamérica.

- ¿Echa de menos Gildemeister?

- Para nada. Es historia antigua. Lo peor es estar frente al destino y al futuro mirando para atrás, pegado. Uno tiene que ser artífice de lo que quiere hacer en los años que vienen. Y no hay nada más entretenido que hacerlo



con los hijos. Yo formé de cero y sin plata Gildemeister. Se acabó el año 2021 y chao, miramos para adelante.

### Acuerdo con LG

Un primer grupo de negocios en los que están debutando son los cosméticos. Ricardo Lessmann había dado un primer paso hace unos tres años, poniendo en marcha desde cero la firma CTrade, para distribuir en exclusividad para Chile las cremas del laboratorio coreano Coréana.

Y ahora están sumando en el mismo rubro un acuerdo con la división cosmética de la gigante LG (Household & Health Care, H&H) para debutar, en marzo de 2025, con cremas y maquillaje. Hoy están en etapa de registro en el ISP y el plan considera un acuerdo ya cerrado con Cencosud para instalarse con un primer local de ventas en Costanera Center, en el que estarán ambas marcas, el primer trimestre del próximo año.

La idea de sumar un segundo negocio cosmético, explica Ricardo Lessmann, radica en que son negocios complementarios, pues la línea LG les da maquillaje -que no tiene Coréana-, y aporta un volumen importante.

La oportunidad de negocios con LG llevaban tiempo prospectándola, y la idea era partir con ellos, pero en ese momento esta firma global había recién comprado Avon en Norteamérica, por lo que estaba en proceso de definir sus pasos estratégicos.

La oportunidad de negocios con LG llevaban tiempo prospectándola, y la idea era partir con ellos, pero en ese momento esta firma global había recién comprado Avon en Norteamérica, por lo que estaba en proceso de definir sus pasos estratégicos. Por ello, partieron con Coréana, que es el otro laboratorio grande de ese país asiático y cuyo dueño Yu Sang Ok es además presidente de la asociación cosmética de su país. Y ahora con LG retomaron, pues a través de Kotra -el simil de Prochile en Corea- les informaron que la compañía ahora sí estaba buscando un partner para Chile, cuenta Cristóbal. "En

abril fuimos a Corea a presentar el plan de negocios para la marca y cerramos el acuerdo", añade su hermano Sebastián.

En esta vertical de negocios, los Lessmann están además debutando en su internacionalización: acaban de constituir en Perú la sociedad Nova Group Perú, en participaciones 70% para los chilenos y 30% para las socias peruanas, Pilar García y Mabel Yataco. A ellas llegaron porque se las recomendaron cuando buscaron profesionales que les pudieran hacer un estudio de mercado de cosméticos en Perú. La primera estuvo por años trabajando como alta ejecutiva de Estée Lauder en Chile y en Perú, y la segunda es una ejecutiva de Belcorp y de Avon. Y con ellas distribuirán los productos Coréana -partirán el primer semestre de 2025, especifica Sebastián Lessmann, pues están en la etapa de registro-, además de estar ya con ventas de otra de las verticales de negocios del grupo chileno, Nova Promo.

¿Por qué sumar la cosmética al portafolio de negocios? "Siempre hay espacio. Cuando yo partí con Hyundai con los Pony, me decían 'está enfermo de la cabeza'. Y hubo espacio para pelearle a Ford Motor Company, a General Motors, a Toyota, a Nissan. Siempre hay una oportunidad", responde Ricardo Lessmann.

Recuerda que fue en 2019 cuando participó de una gira presidencial con Sebastián Piñera a Corea, en la que se empapó del K-Pop y los K-Cosmetics, que ya había visto que causaban furor en mercados como el inglés. Y si bien admite que este negocio le ha significado dificultades -pues él en lo personal desconoce el mundo cosmético- y se inserta en un mercado muy competitivo, se han abierto espacio con venta online, entrando a distribuidores, como a Paris, y a centros de

estética, con tasas de recompra altas.

### Motocicletas

Una segunda división del holding es Nova Motors, que comprende un acuerdo para ser distribuidor exclusivo de la marca italiana de motocicletas Morbidelli, ligada a la firma MBP Moto, cuyo dueño es la gigante china Keeway Group. Este negocio lo habían partido los hijos de Lessmann, muy vinculado al amplio bagaje y conexiones que Cristóbal tiene en China, a quien le ofrecieron la posibilidad de tomar esta representación. "Al final es en lo que hemos estado inmersos toda la vida. Los conozco desde 2006", dice Cristóbal, quien detalla que ya tienen ocho modelos homologados -que van desde scooters, naked (urba-

nas), adventure (rally) y chopperas- y hace un mes llegaron los primeros embarques. ¿Las expectativas con este negocio? "Siempre en los negocios en los que estoy me gusta el diezmo: el 10% del mercado", dice Ricardo Lessmann. En este negocio venderán a través de concesionarios, mientras en paralelo también tienen inscrita la marca Lessmann Motors Since 1930 que planean usar en algún momento.

### Energía y swaps

Un tercer sector al que están entrando es a la energía, bajo el paraguas de la firma Novatron, con varios negocios. Uno de ellos es algo que hasta ahora no existe en Chile: vehículos eléctricos con sistema de battery swap, expone Ricardo Lessmann, sobre un negocio que partieron sus hijos y al que ahora él, ya libre de la cláusula de no competencia, se ha sumado.

Con proveedores chinos traerán vehículos eléctricos no para público final, sino que orientado al manejo de flota en empresas, y con un modelo de negocios en que vez de cargar las baterías como es el sistema convencional existente para autos eléctricos, se soportará instalando centros de recambio de batería, de modo de darle agilidad a un sistema en que hoy una de sus principales trabas son precisamente los tiempos que demoran la recarga y el acceso a estas instalaciones.

Para este negocio se asociaron en partes iguales con Simon Li, un chino que instaló el negocio en su país, con tres estaciones de battery swap y con la marca Baic EU 5 BS. Sebastián Lessmann cuenta que la idea es desarrollar este negocio de cambio de baterías en Latinoamérica, partiendo por Chile, pensando en los deportistas de la ciudad -transporte de pasajeros y última milla-, con una primera instalación en la RM en Pudahuel, donde converge el aeropuerto, autopistas urbanas, y vastas zonas industriales y de bodegaje.

De este vertical, surge también Novatron Solar & Storage, en el negocio de paneles solares y equipamiento de almacenamiento de energía del excedente, para uso agrícola e industrias, también en sociedad con Li -45% y 45% cada parte- además del chileno, Hernán Nilo (con el 10%), que es gestor de varios terminales eléctricos del sistema de transporte Red.

Una tercera rama de Novatron es Novatron Electrical Equipment & Trading, dedicada a la importación de cables, transformadores e insumos del área para industrias.

El grupo de empresas la completan Nova Promo y Nova Product, que fueron los primeros negocios que partieron los hijos de Ricardo Lessmann. La primera fue Nova Promo, surgió cuando Cristóbal Lessmann vivió en China, primero con un socio externo, pero ya en 2012 solos los tres hermanos, muy conscientes de que era mejor trabajar luego juntos. "Juntarse después más de viejos es más difícil", comenta Sebastián. La compañía se dedica a proveer a empresas, productos de merchandising y de consumo recurrente. Por ejemplo, en la industria automotriz, los accesorios. Esta firma está partiendo sus operaciones en Perú. Luego crearon Nova Product, concentrada en representación de marcas en la industria de jardinería, outdoor y herramientas. Por ejemplo, tienen la marca inglesa de linternas Nebo, o la de coolers Coleman o la finlandesa Fiskars para cuchillos y tijeras de poda. +

### "NO SE HABLA DE NEGOCIOS EL FIN DE SEMANA"

¿Cómo es trabajar en familia? "No se habla de negocios el fin de semana. Esa es una regla", responde Cristóbal. "El que habla se va de camote", agrega Sebastián. "A Sebastián le sacamos el jugo como abogado, con los temas legales, contratos, fusión de empresas. Y Cristóbal tiene su fuerte en la parte comercial y todo su potencial con China, que es infinito", agrega su padre.

Ex alumno del Colegio Alemán e ingeniero comercial de la Universidad de los Andes, Cristóbal Lessmann decidió muy tempranamente irse a China, país en el que vivió desde 2004 a 2015. "Cuando se fue a China me dijo: 'no quiero tu plata ni ser empleado tuyo'. Dijo que se iba a trabajar y lo convencí de que valía la pena que estudiara chino", recuerda con humor Ricardo Lessmann. "Cuando estaba en los últimos años de universidad no me veía trabajando para una empresa. Quería tratar de hacer algo propio. Toda la vida vi a mi papá como empresario, emprendedor y eso es una guía y una referencia. Le dije al papá que me quería ir a China a ver oportunidades de negocios y él, muy hábilmente me dijo 'ándate a estudiar chino'".

Lo hizo, por dos años en la Universidad de Shanghai, siguiendo el consejo paterno, pues Ricardo Lessmann sabía que allá sólo una cúpula habla inglés y las generaciones más jóvenes, pero no el management medio alto, y que si iba a depender de un traductor para los negocios, no iba a llegar a nada.

Cristóbal aprendió bien, habla fluido y las reuniones son en chino, sin traductor. Ahí comenzó el desarrollo de los productos de merchandising y luego abrió la oficina de AG en Shanghai, quedándose a cargo de ella. A su regreso a Chile, arribó a Fortaleza, la división de las marcas chinas e indias de AG, hasta 2022, año en que regresó a los negocios familiares.

Su hermano Sebastián estudió en dos colegios, el Alemán y el San Benito -"no tenía la disciplina alemana, se acercaban tiempos difíciles", cuenta entre risas su padre-, tras lo cual decidió estudiar derecho en la Universidad de los Andes. Pero ya en tercer año -cuenta Sebastián- se dio cuenta de que no era lo suyo, si bien optó por terminar la carrera y trató de seguir con ingeniería comercial, pero como no le convalidaban nada, asumió su camino laboral y trabajó cinco años como abogado en el estudio de Rafael Gómez Balmaceda, viendo temas de quiebras y juicios arbitrales. "En 2012 no aguanté más. Estaba partiendo Nova Product hacía tres meses y me hice cargo de las ventas de canal tradicional", cuenta. Más tarde, en 2017, hizo un MBA en la PUC.

Los hermanos cuentan que desde chicos, a los 14 años, su padre los llevaba a trabajar. "Los veranos no podían ser tan largos", dice entre risas Sebastián, quien recuerda que a los 19 años vendía autos usados. "Es la educación alemana, así me educaron a mí y así los eduqué a ellos", complementa su padre.

Los Lessmann tienen además otros negocios que van por un camino totalmente a aparte, administrados por la madre, Cecilia Meyer. Es Agrícola Millahue, campos lecheros en Osorno, que proveen a Prolesur. E Inversiones Millacán, que maneja propiedades.

Del pasado en Gildemeister ocurrió un cambio. La sociedad que se llamaba Inmobiliaria Automotores Gildemeister pasó a llamarse EXA, acrónimo de Ex Automotores, y es la sociedad que contiene activos inmobiliarios, como propiedades en Pudahuel donde funciona Hyundai. Y a su vez en EXA la familia Baumann se retiró de la sociedad, quedando la familia Puntous Gildemeister con cerca del 58% y los Lessmann con el 42,58%.

### EL VIAJE A SEÚL Y LA LLEGADA TARDE, "POR EL CAMBIO DE HORA"

La historia de Ricardo Lessmann en el país comienza en realidad con su padre Eugenio Lessmann, un técnico mecánico oriundo de Múnich, Alemania, quien se vino a Chile a los 21 años, en 1929, mandado por la Mercedes Benz para trabajar en la firma que en ese entonces era el distribuidor en Chile, la firma Gutmann Maurer. Pero ocurrió que cuando arribó al país, el dueño de esa compañía había fallecido. Entonces Lessmann optó por quedarse en Chile en vez de regresar a su país natal y fundó su propio negocio, un taller automotriz que instaló en Marcoleta.

Ricardo Lessmann estudió en el colegio alemán, luego ingeniería comercial en la PUC, pero al fallecer su padre estando en segundo año de la universidad, tuvo que tomar las tiendas del taller. "Fueron años duros, trabajaba en el día y estudiaba en la noche, hasta sacar la carrera". Ricardo Lessmann rememora que tras recibirse de ingeniero comercial, quería estudiar derecho, pero no pudo porque en esa época tenía que dar la PAA de nuevo.

Así es que tras recibirse de ingeniero continuó un tiempo con el taller, pero pronto tomó la decisión de que tenía que trabajar en su profesión, porque si no lo hacía, en tres años iba a estar desactualizado. Y entró a trabajar con el papá de un amigo, Hernán de Solminihac -el padre del exministro-, que tenía la distribución de Mazda, Ford y Pegaso y que vio en Lessmann la combinación de un ingeniero con experiencia en la industria mecánica.

Tras un año lo llamaron de Gildemeister, vinculada a la familia del mismo nombre y a los Baumann, que en esos años era una firma dedicada a la representación de maquinarias y no autos. Su llegada era para que desarrollara el negocio de camiones Dodge. Y buscando proveedores de chancadores para minería llegó a Hyundai Corp en Chile, y ahí conoció el modelo Pony. Era 1985, pero no tuvo acogida porque en Chile Hyundai tenía una oficina comercial sólo de enlace y la importación se hacía directo de Corea. La suerte cambió cuando vino un alto ejecutivo de Hyundai Motors de Corea, y se concreta una reunión en la que Lessmann les presentó un business plan en abril de 1986, en Seúl. "Llegué un día tarde, por el cambio de hora. Me equivoqué", cuenta como anécdota Lessmann. Llegaron a acuerdo, pero los coreanos le pidieron que antes de firmar el contrato de distribución llegara a Chile y montara el negocio que había diseñado.

Ahi Lessmann también tuvo que sortear la reticencia de los dueños de Gildemeister, pues estaban orientados a la maquinaria. Lessmann, entonces, renunció, pero al fin llegaron a un acuerdo en que se creó la sociedad Automotores Gildemeister, dedicada al rubro, quedando en claro que los otros socios, con el 70% no estuvieran en la administración, que quedaba en manos de Lessmann, con el 30% de la propiedad. En octubre de 1986, en la Alameda, partieron con el primer punto de venta.