

Fecha: 19-04-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Juan Guillermo, el primogénito amante del outdoor que encabeza la sucesión en los negocios de Juan Sutil

Pág.: 11
Cm2: 955,8

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

JUNTO A SUS HERMANOS, SE HA INCORPORADO EN ALTOS CARGOS DEL HOLDING FAMILIAR:

Juan Guillermo, el primogénito amante del *outdoor* que encabeza la sucesión en los negocios de Juan Sutil

El ingeniero comercial de 39 años se desempeña como CFO de Empresas Sutil, fundada por el expresidente de la CPC. Su cargo también contempla la estrategia de negocio, inversiones y financiera del conglomerado, que lo llevó a liderar la expansión de la firma a Estados Unidos, con la adquisición de National Raisin.

NICOLÁS BIRCHMEIER R.

Juan Guillermo Sutil Condon (39 años, casado y cuatro hijos) ha evitado cualquier protagonismo público desde que se integró en 2015 a Empresas Sutil, firma familiar fundada por su padre, Juan Sutil Servoin, hace más de cuatro décadas.

No obstante, "Don Juan" —como le dicen fuentes que han trabajado en Empresas Sutil—, tras convertirse en una reconocida figura empresarial en el país por haber presidido la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) entre 2020 y 2022, ha comenzado a transmitir que "las nuevas generaciones deben comenzar a ser escuchadas".

Dentro de esa estrategia, Juan hijo juega un rol clave en la sucesión de su padre en Empresas Sutil (que agrupa a Banagro, Coagra, Pacific Nut, Frutícola Olnué, Top Wine Group, Agrícola Sutil, Abrantes y la norteamericana National Raisin). El holding familiar prevé ingresos por US\$ 650 millones este año.

Tras egresar de Ingeniería Comercial de la Universidad Católica en 2010, Juan Guillermo conversó con su padre para incorporarse a la empresa familiar, un tema que ya había sido discutido durante su época universitaria.

"En 2009, mi papá vendió su paquete de acciones (12,3%) de Hortifrut previo a la apertura en bolsa, lo que sirvió para capitalizar y fortalecer los negocios poscristianismo (...). Ahí tomamos una primera decisión: para establecer una organización de largo plazo y un proyecto empresarial que va más allá de Juan Sutil papá, tenía que prepararme para venir a Empresas Sutil. Entonces la decisión fue salir al mercado laboral, hacer mi carrera y prepararme para después volver a trabajar con mi papá", comenta Juan Guillermo.

Trabajó cuatro años en Southern Cross, junto a Raúl Sotomayor y Norberto Morita; luego estudió un MBA en Kellogg, en Chicago (Estados Unidos); y posteriormente trabajó en Cargill antes de integrarse al grupo familiar en 2015, tras la adquisición de Frutícola Olnué.

Actualmente, se desempeña como CFO (*chief financial officer*) de Empresas Sutil. Sin embargo, sus funciones también contemplan la estrategia de negocio, financiera, crecimiento y de inversión.

La experiencia del primogénito también sirvió para el resto del clan. Esto llevó a que Juan Guillermo y su padre definieran que sus hermanos Nicolás (37) y Francisco (35) debían incorporarse, pero siguiendo los mismos pasos: trabajar "afuera" para regresar con experiencia a la empresa. Nicolás se sumó en 2020 y Francisco en 2022.

"Yo tengo la estrategia negocio y financiera; Nicolás ve la estrategia sustentabilidad y Francisco ve nuestra plataforma de innovación", dice el mayor de los Sutil Condon. En paralelo, Nicolás está involucrado en el negocio de vinos y Francisco

asumió el año pasado la presidencia de Pacific Nut.

El menor de los hermanos, Vicente (31), partirá en agosto a cursar un MBA en el extranjero, previo a sumarse al holding. "Está juntando su caja de herramientas y experiencia", señala Juan Guillermo.

Sucesión

Fuera del negocio familiar, Juan Guillermo se refugia en la pesca, el *trekking* y los deportes *outdoor*. Su destino favorito para vacacionar junto a su familia es la Patagonia chilena. "Desde que los niños fueron naciendo, nos vamos todos a la Carretera Austral. Y la razón es porque me encanta la desconexión y la naturaleza (...). Mi último viaje fue a Tierra del Fuego y fue extraordinario", señala.

En el ámbito de los negocios, Juan Guillermo tiene como referente a su padre. "Desde muy chico recuerdo que siempre había una conversación económica, empresarial o política en la mesa. Eso va marcando un poco".

También recuerda que en su infancia "siempre le preguntaba a mi papá por qué viajaba tanto al sur, y me respondía que cada día que él trabajaba, otras mil familias también trabajaban". Destaca que "siempre me inculcó el sentido de responsabilidad que tiene el empresario por el desarrollo de la gente que trabaja contigo y finalmente con el país (...). Otro aspecto fue que mi papá es un constructor de negocios, y me mostró esa capacidad de desarrollar negocios o hacerlo posible en lugares donde prácticamente no había nada".

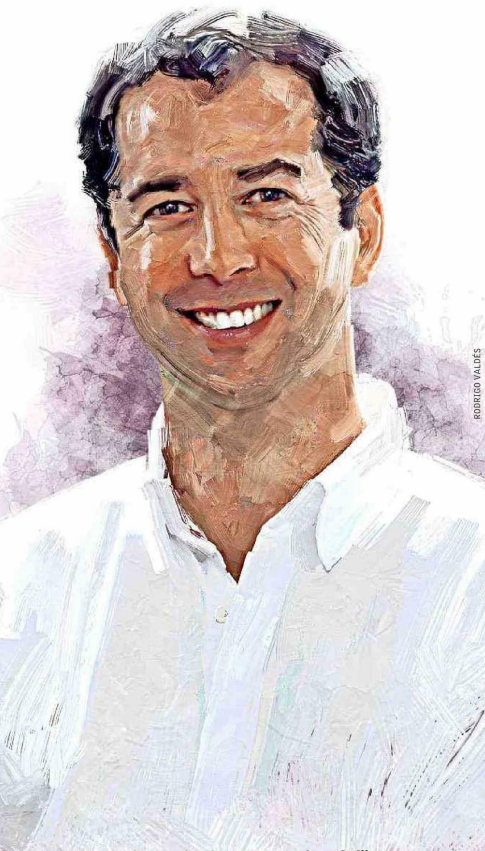
Otro referente es Edmundo Ruiz, gerente general de Empresas Sutil. Ha sido una especie de mentor para él, sobre todo cuando tomaron un rol más activo el día en que Juan Sutil asumió la presidencia de la CPC. También lo ha sido para sus hermanos, que han ingresado a la firma.

Entre quienes han trabajado con Don Juan (o Juan papá como también lo mencionan) y Juan hijo, señalan que son muy similares en su carácter y forma de operar la empresa. Aunque concuerdan en que existen sutiles diferencias entre ambos.

"En la ejecución de las actividades, Juan Guillermo es más ágil, mientras que Juan papá es un poco más pausado", señala una fuente. "Ambos feroces y de 'poner las manos en trabajar', no solo dar instrucciones", agrega.

"Tienen ciertos matices. Don Juan es más pausado y Juan Guillermo también tiene su toque para diferenciarse un poco, sobre todo en la época en que llegó a la empresa. Llegó con más pilas y con el conocimiento de su pasada por el extranjero y sus estudios, para meterse de lleno a las finanzas y siempre buscando nuevos negocios", afirma un trabajador de la empresa.

"Obviamente hay un hilo conductor en la forma de ser de ambos, son personas con muy buen trato, inteligentes, son



RODRIGO VALDÍS

muy receptivos y de escuchar las opiniones", indica otra fuente. "Son muy parecidos en la forma de hacer empresa, porque ellos lo ven más que un negocio en sí mismo", dice.

Las fuentes consultadas ven a Juan Guillermo como el claro sucesor de su padre, aunque reconocen que a Don Juan "le queda cuerda para rato" en el negocio. "Por cómo han estructurado la sucesión, Juan Guillermo es el candidato nato para eso", sostiene un conocedor de la empresa familiar. "Juan papá siempre anda buscando negocios, y lo mismo con Juan Guillermo, que también anda buscando oportunidades, mejores tasas, financiamiento por acá y otro por allá. Siempre tiene esa inquietud", dice.

Algunos comentan el parecido físico de Juan Guillermo con el protagonista de la serie *Succession*, Kendall Roy. Conocedores del grupo Sutil afirman que la realidad es muy distinta a la trama de

Juan Guillermo Sutil es ingeniero comercial de la UC, con MBA en Kellogg, EE.UU.

la obra audiovisual, que gira en torno a un magnate y la lucha de sus cuatro hijos por erigirse como su reemplazante en la dirección del negocio familiar. "Acá no se da esa dinámica, tienen muy buena relación".

Juan Guillermo afirma que con su padre "tenemos muy buena relación". Declara que de él no solo heredó "las ganas, empuje y la vocación del desarrollo empresarial", sino también, estar presente para sus hijos: "Siempre le dio esa importancia cuando era niño".

En esta línea, dice que por el momento no seguiría los pasos de su padre de embarcarse en un rol gremial. "Estoy full dedicado a dos cosas: a hacer una transición generacional con mis hermanos para que el proyecto Empresas Sutil sea exitoso, y soy padre de cuatro hijos, por lo que tengo harta pega para sacar adelante eso".

Sobre la futura sucesión de la nueva generación de los Sutil en la compañía familiar, Juan Guillermo sostiene que el plan está diseñado en el largo plazo. "El proyecto generacional de la familia es generar un impacto a largo plazo. Algunos querrán unirse, otros querrán tener otros destinos. Como dice mi papá: 'libertad con esquina independencia. Cuando las dos se encuentran, todo funciona bien'", señala. "Puede que algunos de mis hijos se unan y otros no. Tal vez serán mis sobrinos, pero eso lo verá el tiempo", agrega.

Rol en la empresa

En sus 10 años en la empresa, se ha involucrado en distintas definiciones al interior de ella. En 2018, en medio de su análisis para abrirse en bolsa, aplicaron una reestructuración en sus negocios y a nivel organizacional para dar paso a la "sangre joven", formados en la compañía, dice.

Tras estos cambios, tomaron la decisión de no avanzar con la idea de la apertura a la bolsa local, que se desechó porque "hoy día no es necesario el capital" para desarrollar a la empresa.

También entre 2020 y 2022, estuvo presente en la toma de decisión de llevar al holding al siguiente nivel y expandirse fuera de Chile. Juan Guillermo estuvo encima de la operación para adquirir la empresa californiana National Raisin en 2024, lo que materializó la expansión del grupo a Estados Unidos. La transacción fue cercana a los US\$ 100 millones.

"Trabajamos con National Raisin desde hace 10 años, como cliente de nuestras exportaciones de pasas y ciruela. Tenían 60 años de historia, pero tuvieron una transición generacional que no fue exitosa, tomaron decisiones de negocio desafortunadas, y les tocó la tormenta de la inflación y las altas tasas de interés", relata Juan Guillermo. "En cambio, nosotros hemos tenido una transición generacional que hasta el momento es exitosa. Desde ahí nos sentamos a conversar en febrero del año pasado y las negociaciones duraron seis meses, hasta la compra en octubre de 2024", dice.

Señala que operar en Estados Unidos son palabras mayores, pero en los primeros seis meses de la toma del control lograron la rentabilidad y se ha encargado de comprometer el pago de US\$ 20 millones de deuda. Se turna con Edmundo Ruiz, Cristián Infante y Rodrigo Serrano para viajar una semana a Fowler (Fresno, Estados Unidos) para trabajar en la operación de National Raisin.

Este año proyectan ventas por US\$ 65 millones, con un plan de 12.000 toneladas. Apunta a alcanzar las 20.000 toneladas al tercer año desde que tomaron el control, para facturar unos US\$ 150 millones.

En medio de la incertidumbre por la guerra comercial, asegura que esta puede ser una oportunidad para seguir creciendo con Empresas Sutil. Sobre su operación en Estados Unidos, sostiene que "no es descartable pensar que el grupo sea tan grande en EE.UU. como lo somos en Chile (...). Nos hemos dado cuenta de que, probablemente, la oportunidad que tenemos en ese país es mucho más grande a la que observamos el año pasado".