

**Fecha:** 23-05-2026  
**Medio:** El Mercurio  
**Supl.:** El Mercurio - Cuerpo B  
**Tipo:** Noticia general  
**Título:** La nieta que inicia el camino en la tercera generación de los negocios de José Antonio Garcés

**Pág.:** 5  
**Cm2:** 469,9  
**VPE:** \$ 6.173.195

**Tiraje:**  
**Lectoria:**  
**Favorabilidad:**

**126.654**  
**320.543**  
☐ No Definida

CÉSAR SOTTOVIA JARA

MARÍA PAZ SABATÉ:

# La nieta que inicia el camino en la tercera generación de los negocios de José Antonio Garcés

María Paz Sabaté es nueva directora en las compañías de seguros y el Banco Consorcio.



La mayor de las primas recibió a fines del año pasado el llamado a las filas de las empresas familiares, para continuar con el legado de uno de los accionistas relevantes de Consorcio y Embotelladora Andina.

oportunidad de negocio, siendo una base importante para aterrizar en IKEA, desde donde la llamaron, entrando seis meses después de abrir la primera tienda en Chile. Y de ahí fueron tres años de "crear mucho, desde la estrategia, la cultura, las bases, los procesos, las rutinas, y la data (...) con tanto ensayo y error".

En ese tráfago señalan que María Paz Sabaté se convirtió en una cliente de Ikea, al igual que lo fue en sus años en Falabella, pues consideraba que la "forma más fácil para ella era volverse parte de la clientela y ver cómo funcionaban los productos. Tiene muchos muebles de Ikea en su casa, así como en su minuto su clóset era todo Falabella. Ella piensa que cuando uno es cliente, aparecen muchas de las mejores oportunidades e ideas de negocio, porque realmente se entiende el negocio desde adentro, y no desde el escritorio".

José Antonio Garcés dejó el Directorio a fines de diciembre de 2025, y ahí fue cuando la familia vio la oportunidad de empezar a integrar a una tercera generación. Llamaron a María Paz, la mayor de 7 hermanos, y de 22 primos.

La llamaron un viernes de fines de noviembre a las 16:00 horas cuando estaba en una reunión de marketing y partió a la oficina de su abuelo. Le dijeron que su tata, José Antonio, como le llaman, se jubilaba a fines de año de Consorcio, y que "hoy día más que nunca nos vemos entre la oportunidad

y la necesidad de tener una tercera generación que empiece a aprender, a ver los negocios, que conozca a nuestros socios".

Así, a partir del primero de enero del 2026, María Paz se sentó en la mesa de la centenaria compañía.

"No era algo que ella viera venir en el corto plazo. Pero lo tomó como el propósito de ir a trabajar con su familia. Sintió que no había un mayor propósito, y no se lo cuestionó en ningún minuto", señala una amiga muy cercana.

Sin embargo, aterrizó en un mundo de números, de finanzas, bastante más abstracto que el retail. Al principio sufrió el cambio: se emocionó en la mesa de varias despedidas y la lloraron en Ikea, pero con el tiempo, entendió que esos 15 años ejecutando, resolviendo rápido, llevando ideas ideas, y empujando decisiones, dieron paso a otra etapa de aprendizaje. "En el directorio se espera algo y el aporte es radicalmente distinto. Hay que estudiar más, hay que entender contexto, hay que hacer preguntas, y al final es como ayudar al *management* a que tome buenas decisiones sin intervenir en la operación. Así lo ve ella", cuenta un colega. Y agrega que ella puede ser parte de la "riqueza que se buscan los directorios. Su perfil puede ayudar a atraer al cliente a la casa, entendiendo sus necesidades".

Así, el llamado a la fila fue automático y después vino el duelo por dejar su trabajo anterior.

## Clan familiar

Otro amigo de Sabaté cuenta que entre las pasiones de María Paz figura la lectura, pero que también busca retomar algunos proyectos que quedaron postergados, en el mundo 24x7 que implica trabajar en el ambiente competitivo del retail. Entre esos anhelos en pausa, le gustaría volver a retomar la fotografía y también hacer clases en la universidad. Impartió un ramo de contabilidad en el pasado.

En el deporte, le gusta el esquí y es capaz de levantarse a las 5 de la mañana para salir temprano a practicar desde el refugio que su familia posee en La Parva.

Cuando era niña y en su juventud, un familiar cuenta que sus padres (hoy separados) se ocuparon de que la casa fuera el club de todos los amigos. También hubo una buena infancia con la familia Garcés. "Ellos cuando dicen que son primos hermanos, pero es más hermanos primos, y ella se siente muy afortunada por eso. Todos los veranos se iban un mes completo a Puerto Varas a la casa de la familia, y salían a mojarse en la lluvia", recuerda una amiga.

A sus 38 años (casada y con tres hijos) María Paz Sabaté, nieta del empresario José Antonio Garcés, tenía una carrera de 15 años en el Grupo Falabella, en distintas posiciones del área comercial, siempre vinculada a vestuario, productos, o accesorios. Esa carrera concluyó recién, como gerente comercial para Chile, Colombia, y Perú de la sueca IKEA (esta última posición aún no ha iniciado actividades), tras un llamado inesperado de su tío, José Antonio Garcés junior. Llevaba tres años en Ikea, cuya franquicia está a cargo de Falabella, pero no pasó más de media hora para que el hermano de su madre y su abuelo la convencieran en irse a los directorios de las compañías de seguros de Consorcio y también del banco del mismo nombre, en donde la familia del empresario, junto a Juan Hurtado Vicuña y Eduardo Fernández León, son controladores.

La mayor de la tercera generación asumió en ese mismo momento, que quería ayudar a continuar con el legado empresarial (Garcés es parte de los controladores de Embotelladora Andina) de su abuelo, hoy de 88 años.

Ingeniera comercial, buena para las matemáticas, salió con un 6,7 del colegio Juanita Los Andes. Cuando tenía que decidir qué estudiar estaba entre arquitectura, diseño o ingeniería comercial, por su amor por los números. Quienes la conocen señalan que se inclinó por esta última, porque veía mejores perspectivas en esta disciplina, que le abriría más puertas en lo profesional.

Pero esta decisión también le significó enfrentar su primer fracaso importante, señalan conocedores. Quedó quinta en lista de espera en comercial en la UC, tras rendir la PSU, y debió entrar al bachillerato. "De esta experiencia aprendí mucho", agrega este amigo. "Pero se esforzó, se puso al día muy rápido y salió de la carrera entre las tres distinguidas en el correspondiente examen de grado de su generación".

## Pasión combinada

Así, en el retail pudo combinar esa pasión matemática con su inclinación por el diseño, a través de los productos. "Encontré un *match* bien perfecto, que es ese mundo del producto, del diseño, del producto con toda la parte de negocio, el tema comercial, de estrategia, de análisis de datos, que a ella le gusta mucho", manifiesta un excolega de trabajo del Grupo. En este sentido,

IKEA fue perfecto para desarrollar esa veta.

De posición acomodada, Sabaté es bien aperrada. Le gustaba hacer clases siendo ayudante en la universidad, pero también cuenta que financió todos sus viajes con amigas, a punta de clases particulares de matemáticas, a estudiantes escolares y universitarios también. La describen como una mujer muy comprometida y estable. Cuando hay una crisis o urgencia, pone paños fríos y baja el cable a tierra desde una perspectiva analítica. No por nada, se casó con su pololo de toda la vida, José Tomás Izquierdo, con quien lleva poco más de 20 años de relación y 13 casada.

Partió en 2011 en Falabella y estuvo siete años avanzando por distintos cargos, siempre de la mano de vestuario. Luego partió por cuatro años a Colombia, ya que su marido también trabajaba en Falabella y lo destinaron a la nación cafetera. Para ella, dicen, fue extraordinario el paso por ese conglomerado del comercio. Aprendió mucho, se encontró con gente de alto nivel, un ambiente exigente, donde vio incentivado, cuentan cercanos, su espíritu emprendedor, y creatividad para resolver las cosas, "de cómo enfrentar los productos, de cómo atraer nuevos negocios. Ella sintió que le dieron mucha libertad para hacer cosas".

Convivir en Colombia con una cultura distinta, donde la gente consume distinto, vive distinto, y opera con una moneda diferente, la ayudó a potenciar su mirada de cliente, comercial, para para entender mejor dónde está la