

POR DENTRO

POR MATEO NAVAS GARCÍA

# UN NEGOCIO DE PELÍCULA



**En 2021 el empresario, abogado y autorbest seller Garrett Sutton compró la productora norteamericana Sunn Classic Pictures para transformarla en una renovada compañía de streaming. Para eso, se asoció con los chilenos Miguel Baeza y Diego Ruiz, actor y realizador. Ya tienen 1.200 títulos en la plataforma y han producido una película y tres documentales. Uno de ellos estuvo en la lista corta para los premios Oscar. Ahora, están preparando un filme en el desierto de Atacama que mezcla la observación astronómica con la minería. Su objetivo, dicen, es llegar a ser "incómodos para los grandes", como Netflix y Prime.**

**U**na breve sinopsis de Garrett Sutton: es abogado y su estudio legal —emplazado en Nevada y enfocado en creación y mantenimiento de sociedades— tiene más de 13.000 clientes; es, además, íntimo amigo de Robert Kiyosaki, famoso y polémico autor *bestseller* sobre finanzas personales. Siguiendo los consejos del escritor norteamericano, Sutton también publicó libros, los cuales han vendido millones de copias. En la pandemia, cuando se acercaba a sus 70 años, compró Sunn Classic Pictures, una distribuidora de películas norteamericana conocida por su catálogo de filmes familiares y documentales. Y hace dos años, siguiendo la tendencia mundial, transformó ese debilitado negocio en una plataforma de streaming: lo bautizó Sunn Stream. Lo hizo junto a un chileno. "He viajado por el mundo con Robert (Kiyosaki) enseñando la importancia de la educación financiera, y Sunn Stream ofrece videos que abordan este tema tan importante", recuerda el jurista norteamericano, en

conversación con DF MAS.

Sutton conoció al abogado local Miguel Baeza en Chile. "Fue en 2016, cuando yo era vicepresidente de Asuntos Legales en Sierra Gorda, en un evento de negocios", rememora el jurista chileno. "Él me comentó que tenía un hijo que estaba terminando de estudiar Ingeniería en Minas en Utah y que le gustaría hacer una pasantía en una empresa minera. Yo lo ayudé y le armamos una práctica en la compañía. Ahí se generó una buena relación". Los años pasaron y Baeza, en plena pandemia, mandó a sus hijos de intercambio a EEUU y se quedaron en la casa de Sutton. Como había teletrabajado, él los acompañó hasta Nevada. "Pasé mucho tiempo allá y fuimos fortaleciendo la amistad. Así empezaron a salir ideas de negocio".

La primera fue invertir en la industria inmobiliaria de Estados Unidos. Hoy, dice el abogado chileno, están participando de múltiples proyectos a lo largo del país del norte. Luego, en 2021, llegó Sunn Classic Pictures. "Garrett compró esta productora y la convirtió en una

plataforma de streaming. Ahí me incorporé para que lo ayudara. Empezamos a viajar a Los Angeles a las ferias mundiales de cine y nos empezamos a animar a hacer contenido propio".

Sutton complementa: "La idea de que Sunn se convirtiera en una plataforma de streaming evolucionó a medida que el mercado cambiaba. La distribución siempre ha sido la clave de la industria del entretenimiento. Si bien aún existen barreras de entrada, el mercado está actualmente abierto a la competencia del streaming".

Ese fue el origen de un negocio que, tres años después, buscan expandir por Latam. Y Chile, dicen, será el país de entrada.

## 1.200 títulos

Para desarrollar la plataforma, en un inicio se asociaron con la red social de videos Vimeo, que les entregó toda la infraestructura tecnológica para alojar los títulos de la compañía. Y a mediados de este año cerraron un acuerdo con Brightcove, una firma de



software que produce apps de video, para operar el servicio de streaming.

Hasta ahora, rescata Baeza, tienen más de 1.200 producciones, entre películas de ficción, documentales y series. Algunos ejemplos: *Las aventuras de Grizzly Adams*, *Un sueño extraordinario* y *Grumpy Old Santa*. También se pueden encontrar documentales sobre Kylian Mbappé y de naturaleza. Todos los títulos, comenta el chileno, están destinados a un público familiar. "Los papás le pueden dar la clave a los niños porque ninguna película va a tener contenido explícito", describe.

Lanzaron inicialmente el negocio en Estados Unidos y ahora el foco está en aterrizar en Chile. El objetivo, dice el abogado chileno, es que desde acá Sunn se expanda por Latinoamérica. "De los 1.200 títulos que tenemos hoy, 80 están doblados o subtitrados al español. Y ese número lo queremos hacer crecer: estamos en negociaciones con algunas empresas de postproducción en Chile para doblar un paquete grande de filmes".

Además, desarrollarán producciones propias en suelo nacional para captar a un público familiar. En esa ecuación aparece el actor y realizador chileno Diego Ruiz, que ejerce como productor ejecutivo. "El 10% de la propiedad de Sunn Stream es de inversionistas chilenos: yo y Diego", describe Baeza.

Las oficinas centrales de la compañía están en Reno, Nevada, en el mismo edificio del despacho legal de Sutton, que siempre está lleno de un ejército de abogados, procuradores y secretarías, apunta Baeza. Desde ahí, explica el abogado chileno, se administra el negocio

de Sunn Stream. El precio de suscripción es de US\$ 6,99, casi la mitad de lo que cobran los grandes como Netflix, Prime y Disney. "Gareth tomó la decisión de donar un dólar por cada suscripción mensual. Ya estamos en conversaciones con algunas fundaciones en Chile porque él quiere partir por acá".

**Producciones propias: Holocausto, béisbol y Atacama**

En tres años han estrenado una película de ficción -*Kangaroo Kids*, en la que actúa la hija de Baeza, Josefina- y otros dos documentales: el primero cuenta la historia de Max Patkin, un conocido jugador de béisbol y payaso estadounidense; y el segundo trata sobre un joven violinista que usó la música para salir con vida de los campos de concentración en plena Segunda Guerra Mundial. Este último, llamado *La sinfonía del Holocausto*, estuvo en la lista corta de los últimos premios Oscar. También están preparando una tercera producción sobre la historia detrás de ESPN, el canal de deportes más visto en el mundo.

También hay otro documental que está pronto a estrenarse y que a mediados de noviembre sumó un hito en Chile: *The Lost Grape*, una producción que rescata la historia detrás del redescubrimiento del Carménère en Chile en los '90, un acontecimiento que marcó un antes y después en la viticultura chilena, ya que durante más de 100 años fue una cepa que se creyó extinta y que en la industria local se confundió con el Merlot.

Esta no es la única producción desarrollada en suelo nacional, explica Baeza. "Estamos

**"NUESTRA PROPUESTA ES CREAR UNA PLATAFORMA QUE CONSOLIDE CONTENIDO DE CIERTA NATURALEZA Y QUE ESO LE RESUENE A UNA COMUNIDAD QUE VAYA SIGUIÉNDONOS Y QUE ESE GRUPO DE PERSONAS VAYA CRECIENDO. OJALÁ AL PUNTO EN QUE ESTO SEA MUY RENTABLE Y POSIBLEMENTE, CUANDO LLEGUEMOS A ESO, SEREMOS INCÓMODOS PARA LOS GRANDES", DICE MIGUEL BAEZA, SOCIO DE SUNN STREAM.**

en preproducción de una película que se va a filmar en el desierto de Atacama y va a mezclar el tema astronómico con el valor de los mineros, donde queremos rescatar esta atención que tuvo Chile a propósito de los 33. Ya estamos escribiendo el guión", adelanta.

**"Sabemos que es imposible competir con los gigantes"**

¿Los planes a futuro? El objetivo a corto plazo, comenta Baeza, es llegar a una base de 10 mil usuarios. Para eso, van a desarrollar una campaña comunicacional para captar una base de clientes. Con eso listo, reforzarán la estrategia de marketing en Estados Unidos y Latinoamérica. De hecho, apunta que pronto comenzarán un *road show* en Chile para levantar fondos. El objetivo es conseguir US\$ 15 millones.

Para mediano plazo, comenta Sutton, es llegar a los 100 mil clientes. "Mientras que

el objetivo a largo plazo es convertirnos en una empresa valiosa que beneficie a quienes buscan contenidos de calidad y a las familias que desean entretenimiento y educación adecuadas".

"Nosotros sabemos que es imposible competir contra los gigantes de la industria, porque están muchas veces asociados con los grandes estudios de Hollywood. Y en esa liga todavía no estamos", reflexiona el socio chileno del proyecto. Sin embargo, apunta: "Nuestra propuesta es crear una plataforma que consolide contenido de cierta naturaleza y que eso le resuene a una comunidad que vaya siguiéndonos y que ese grupo de personas vaya creciendo. Ojalá, al punto en que esto sea muy rentable y posiblemente, cuando lleguemos a eso, seremos incómodos para los grandes. Ahí podría ocurrir que alguna vez nos absorban, pero ahora nuestra preocupación es seguir creando Sunn". +