



Después de Chile, Perú, Ecuador, Colombia y España, ahora GTD mira a Uruguay

El presidente de la compañía chilena de telecomunicaciones, Manuel Casanueva, dijo que ve oportunidades importantes en el país oriental, especialmente por las retailers chilenas que se han instalado allá. Además, dio a conocer sus planes de crecimiento en España y México, tras inaugurar su segundo data center en Perú y el undécimo de su red.

IGNACIO BADAL

La compañía chilena de telecomunicaciones y tecnología GTD inauguró el jueves su segundo data center en Perú y el undécimo de una red de centros interconectados que operan también en Chile y Colombia.

La instalación, situado en el barrio de Lu-rín, al norte de la capital peruana, demandó una inversión inicial de US\$15 millones en su primer etapa, pero contempla recursos totales por US\$50 millones en su desarrollo completo. En su primera fase, el data center ocupará una construcción de 2.300 metros cuadrados, para albergar 120 racks. Pero la idea es llevar a cabo un total de ocho etapas con una superficie final de más de 6 mil metros cuadrados que alberguen 960 racks en 2.100 metros cuadrados de sala blanca (las salas donde se conservan las gavetas de servidores informáticos que almacenan la información de los clientes). Se espera que su despliegue total ocurra en cuatro a ocho años más.

En la ocasión, el presidente del directorio y fundador de GTD, Manuel Casanueva, dio algunas luces respecto a lo que espera sobre el crecimiento de la compañía, que va en la línea de seguir internacionalizándose. Esto, dadas las dificultades, que dijo, han encontrado inversionistas en sus deseos de crecer en Chile.

Al comparar las normativas y la demora en la entrega de permisos entre Chile y Perú, Casanueva sostuvo que para levantar un data center en el país podría tardar hasta tres o cuatro más que en Perú. Y recordó el mediático caso de Google, que intentó construir un data center en Cerrillos y dadas las dificultades que halló, decidió desistir de su proyecto de US\$200 millones pese a haber obtenido originalmente su licencia ambiental, pero que enfrentó una demanda ante el tribunal ambiental, que ordenó retrotraer el proceso de obtención de licencia, lo que finalmente llevó a la estadounidense a dejar en pausa el proyecto. "Son oportunidades que se pierden y no vuelven. La gente invierte en la medida que pueda, pero si la autoridad se dedica a



El presidente de GTD, Manuel Casanueva, en el data center inaugurado este jueves en el barrio Lu-rín, de Lima, en Perú.

obstaculizar las inversiones, es difícil hacerlo", dijo.

Al ser consultado por sus planes de crecimiento, Casanueva planteó que tras contar con operaciones en Chile, Perú, Colombia, Ecuador y España, observa otro país como oportunidad: "Nosotros hemos visto Uruguay, porque ha habido varias de las grandes tiendas de retail, como Cencosud, que han estado instalando sus centros de operaciones en Uruguay. Ellos son grandes clientes nuestros en América del Sur, por tanto me parece lógico que nosotros veamos qué posibilidades hay de darles servicios allá". Uruguay cuenta además con ciertos beneficios tributarios que han captado la atención de otros inversionistas del continente.

En cuanto a la posibilidad de invertir en Argentina, dadas las nuevas condiciones políticas que enfrenta ese país, Casanueva sostuvo que prefiere esperar a que "se decanten un poco las cosas". "Yo creo que el gobierno actual (de Milei) está haciendo las cosas que

hay que hacer, pero hay problemas de actitud distinta a lo que tenemos en Chile, a las que no estamos acostumbrados".

Sobre su operación en España, el presidente de GTD explicó que la compañía cuenta con red de fibra óptica en las principales ciudades, además de un cable submarino que llega al norte de África, y esas redes las arriendan a grandes operadores. "Nosotros seguimos creciendo. Uno de los proyectos que estamos viendo es construir una red de fibra óptica para conectar los data center en Barcelona. Ya tenemos una en Madrid, pero yo creo que Barcelona es el próximo paso", aclaró.

LA CRISIS ABRIÓ UNA OPORTUNIDAD

El negocio de GTD hoy está focalizado en el llamado "B2B" (business to business), es decir, la atención a empresas con su red de fibra óptica y de data centers, a lo que le han agregado últimamente una línea de negocios de seguridad cibernética, una oportunidad

que se abrió tras sacar adelante un grave ataque de hackers informáticos en octubre de 2023.

"Lo que es un mercado muy atractivo es seguridad informática. Nos instalamos en México el año pasado y sin hacer una inversión gigantesca, ya tenemos oficina con varios ingenieros y clientes. Uno puede instalarse en Francia u otro país para dar seguridad informática (...) Es una cosa que estamos pensando con mucho interés, porque hay oportunidades en seguridad informática en todas partes", comentó.

"Afortunadamente o lamentablemente, nosotros somos la empresa en Chile que tiene más experiencia en ataques cibernéticos. Si alguien tuviera un problema, yo le recomendaría que conversara con GTD si tiene algún problema de seguridad informática, porque ya sabemos qué es lo que hay que hacer. Entonces, seguridad informática es ciertamente después de esa crisis una oportunidad que la estamos desarrollando", explicó. ●