

Fecha: 25-05-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl. : Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general

Pág. : 18
 Cm2: 702,2
 VPE: \$ 6.222.299

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

Título: MANUEL JOSE CASANUEVA Y LA SUCESION DE GTD: "ES UN PROCESO QUE ESTAMOS TODOS CAMINANDO Y YA SE VERA SI CORRESPONDE HACER LA POSTA"

PERSONAJE

POR BLANCA DULANTO - FOTO: PABLINA SALINAS

El vicepresidente y director internacional de GTD fue el encargado y "la cara visible" de la expansión de la empresa familiar chilena en el Viejo Continente. Tras vivir más de siete años en Francia volvió a Chile para estar cerca del día a día del negocio. Sobre su nombre como posible sucesor de su padre, asegura: "Es el directorio el que tiene que definir quién es el presidente, pero si me preguntas, yo creo que sí, que por allá vamos, al menos por mi lado".

Manuel José Casanueva es el primero de los siete hijos del fundador y presidente de la compañía de telecomunicaciones GTD, Juan Manuel Casanueva. Si bien no heredó su nombre exacto, Manuel José podría ser el siguiente "don Manuel" a la cabeza de la empresa familiar.

Para Manuel José, GTD siempre ha sido como un octavo hermano, dice. Se acuerda hasta el día de hoy de su primer trabajo allí. "Hice una práctica acá, por supuesto que voluntaria, hace ya hartos años. Estaba como en segundo o tercero medio y era un trabajo técnico-técnico. Me metía debajo en las cámaras, que son las que están subterráneas, o me subía arriba de los postes", recuerda. Luego, tras estudiar Ingeniería Civil en la Universidad Católica, entró oficialmente a la empresa. Como ingeniero, pero "desde abajo 100%", asegura.

Estuvo en GTD entre 2003 y 2010. Durante el primer gobierno de Sebastián Piñera, Casanueva se fue al Ministerio de Educación, y ahí, en 2012 se convirtió en el primer superintendente de Educación del país. "Fueron cuatro años buenisimos", asegura. Terminado el gobierno, se abocó a levantar EL Coigúe, el family office de los Casanueva, proyecto en el que estuvo como gerente general durante seis años. A la par, dice, "también tenía el sombrero de director de GTD": fue nombrado director de la empresa hace más de 10 años y hace cinco lo nombraron vicepresidente de la mesa. En ese entonces se le preguntó por ese movimiento a su padre. "Obviamente va a ser presidente del directorio en algún momento", respondió.

Consultado por una posible sucesión, Manuel José Casanueva sostiene: "Esa pregunta es más bien para hacerle a mi papá. Él está muy contento en su trabajo, en su posición de presidente y yo también estoy contento de poder ayudarlo, y la verdad que, como muchas cosas, esto es un proceso. O sea, uno no puede pensar que va a ser como un Big Bang. Esto es un proceso que estamos todos caminando y ya se verá, en su minuto, si corresponde hacer la posta o no". Y añade: "Pero el hecho de que me hayan nombrado vicepresidente hace dos años creo que es una buena señal para decir 'bueno, por aquí va la micro'. Es el directorio el que tiene que definir quién es el presidente, pero si me preguntas, yo creo que sí, que por allá vamos, al menos por mi lado. Todos los días me despierto muy contento por todas las cosas que nos falta por hacer, por todas las que hemos hecho y eso creo que es una buena señal. Si tú estás contento en tu trabajo, te proyectas".

El debut en Europa

En marzo de este año Manuel José aterrizó de vuelta en Chile tras estar más de siete años viviendo en Europa.

"¿Por qué me fui? Es una pregunta clásica que siempre me hacen incluso los amigos", sostiene. Y se responde: "Nos fuimos porque queríamos darnos la oportunidad como GTD de buscar oportunidades allá. Habíamos crecido dentro de América, porque es más cerquita, es más fácil por el idioma, pero siempre habíamos dicho '¿bueno, y por qué no en Europa?' Pero claro, que lleguen las oportunidades a tocarnos la puerta acá en Chile es casi imposible. Y si llegan, serán las que nadie quiso allá o 'lo que botó la ola', como dicen".

La decisión inicial fue cruzar el Atlántico e irse un año con su mujer y sus siete hijos a Francia. Quería que sus niños tuvieran la oportunidad de aprender una cultura y un idioma distinto. Para él, era un país conocido: cuando tenía entre 12 y 14 años vivió en Francia con su familia. "Pensar



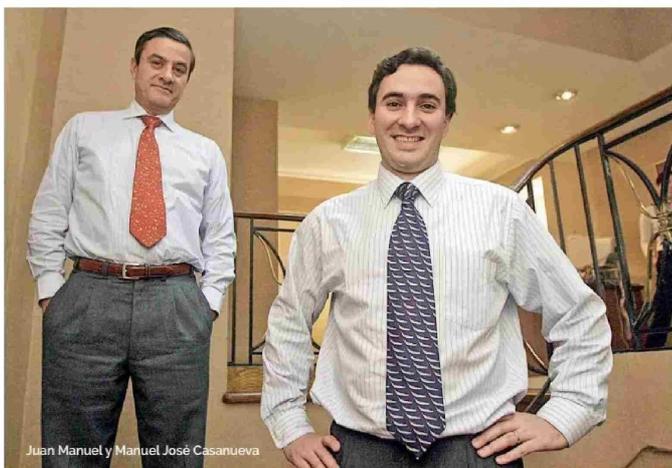
MANUEL JOSÉ CASANUEVA Y LA SUCESIÓN DE GTD: "ES UN PROCESO QUE ESTAMOS TODOS CAMINANDO Y YA SE VERÁ SI CORRESPONDE HACER LA POSTA"

Fecha: 25-05-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl. : Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general

Pág. : 19
 Cm2: 454,3
 VPE: \$ 4.025.214

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

Título: MANUEL JOSÉ CASANUEVA Y LA SUCESION DE GTD: "ES UN PROCESO QUE ESTAMOS TODOS CAMINANDO Y YA SE VERA SI CORRESPONDE HACER LA POSTA"



Juan Manuel y Manuel José Casanueva

que 35 años después, me tocó ir a allá a abrir puertas", reflexiona.

El año se terminó convirtiendo en siete, misma cantidad de meses que abrió GTD en el Viejo Continente en esa época.

"Siempre digo que tuvimos suerte, y también la Providencia que nos ayudó, porque a los cuatro meses de haber llegado, conocimos a una familia española que estaba vendiendo su empresa a unos ingleses. La historia es anecdótica porque llegamos un poco tarde, digámoslo así. Ellos ya estaban en pleno proceso de due diligence y nosotros les dijimos: 'Cuando les llegue la oferta definitiva, si ustedes no están contentos, nosotros levantamos la mano'. Entonces terminamos nosotros haciendo una mejor oferta. Después de ese proceso compramos la empresa", relata. Así fue cómo en 2017 Casanueva Jr. logró adquirir el 100% de Cable Runner Ibérica, firma dedicada a la infraestructura de redes de fibra óptica, que está en las principales ciudades de España. La bautizaron GTD España.

"Teníamos la sensación de que podíamos ayudar con nuestra experiencia y ellos obviamente también tenían bastante conocimiento local y proyectos que nos parecían interesantes", cuenta. Con la filial hispánica le tocó desarrollar el cable submarino "Dos continentes" que cruza el Estrecho de Gibraltar, además de construir un anillo de fibra óptica que unió los principales datacenters de Madrid.

Con eso empezó la era europea de GTD, con Manuel José Casanueva al mando de lo que pasaba al otro lado del mundo. "Era la cara visible de la compañía en el continente. Nosotros siempre pensamos que había que estar cerca de

la operación de allá".

En 2020 incursionaron en Italia. Manuel José lo cuenta: "Llegué al fundador de la empresa Fibraweb por un contacto que me hizo un amigo francés. Terminamos comprándole una participación importante a la empresa (40%). Somos socios y estamos súper contentos porque ellos veían en nosotros una especie de hermano grande que podía ayudarles a aprender muy rápidamente qué servicios funcionaban y cómo se podían entregar. Nos ha ido muy bien con la empresa italiana, que ha doblado el tamaño. De hecho, un fondo italiano nos compró una parte de

nuestras acciones. Ahora tenemos el 25%, pero estamos muy contentos", sostuvo.

En 2023, Manuel José Casanueva fue nombrado director internacional de GTD, lo que hizo explícita su misión de liderar el desarrollo y expansión internacional de la compañía. Y aunque ahora está de vuelta en Chile para estar cerca de la operación de Latinoamérica -"gran parte de los ingresos se encuentran en esta región y aun queda gran espacio de crecimiento", dice-, afirma que no es que hayan dejado de mirar el Viejo Continente. "Llegué el jueves pasado de Europa y me voy en tres semanas más de nuevo. Por supuesto que tenemos muchas ganas de seguir creciendo allá. Tenemos alma de seguir creciendo y por lo mismo vamos a todos lados. Ahora la diferencia es que volaré desde Santiago de Chile y no desde Francia", puntualiza.

Tirar el carro

"En los próximos 10 o 20 años, estoy seguro de que vamos a estar en más países... y en otro continente, ¿por qué no? No le tengo ningún susto. Al revés, siento que tenemos mucha capacidad y mucha experiencia que podríamos aplicar en otros lugares", sostiene el posible sucesor de la presidencia de GTD desde las oficinas de la empresa ubicadas en Huechuraba.

Hoy por hoy no están mirando ningún país nuevo en concreto, aclara. "Por supuesto que hay oportunidades, pero tratamos de ser inteligentes en nuestro crecimiento y no vamos a disparar para todos lados. Lo vamos a hacer paso a paso. Nuestra historia ha sido de crecimiento, pero de la mano de nuestros clientes. Cada salto que hemos

DESPLIEGUE DE DATA CENTERS

Casanueva destaca que en los últimos 10 años la inversión total de GTD a nivel global ha sido de más o menos US\$ 1.000 millones, y que este 2025 pretenden llegar a cifras cercanas a los US\$ 90 millones de inversión. Uno de los temas definidos como prioritarios para la compañía es la infraestructura de data centers, esto porque -dice el director de la empresa- sus clientes son cada vez más demandantes de infraestructura con total respaldo. Actualmente tienen 11 data centers en el mundo: ocho en Chile, dos en Perú y uno en Colombia. Pero hay interés de la firma por construir más. "Vemos que hay un potencial crecimiento importante y ahí estamos siempre atentos", adelanta. "Nuestro próximo data center en Colombia queremos hacerlo en Barranquilla y ahí estamos avanzando sobre todo en la búsqueda de clientes, que es lo más importante. Porque siempre somos muy preocupados de tener primero los clientes ancla y de ahí lanzarnos".

En Chile, comenta, tras distintos procesos en el pasado, este año no están buscando comprador en este sector, sino que eventuales socios "para crecer más rápido". "Estamos en pleno proceso de búsqueda de socios para el negocio de los datacenters. No queremos vender el negocio, pero como tenemos varios focos y como creemos que es un buen negocio, queremos crecer de la mano de alguien que nos pueda ayudar a hacerlo más rápido (...) Estamos muy contentos con cómo ha avanzado el proceso: avanza bien y hay interesados", explica. Y agrega: "Los datacenter nuestros son muy atractivos, tenemos un negocio que ha ido creciendo muy bien y por lo tanto para cualquier inversionista, extranjero o local, tener un socio que sabe operar es súper atractivo".

hecho ha sido porque nuestros clientes nos han pedido y eso demuestra un poquito nuestro estilo", señala.

En Latinoamérica, la empresa de telecomunicaciones está instalada en Perú, Colombia, Ecuador y México, además de Chile. En todos los países tienen despliegue de ciberseguridad, negocio que Manuel José espera abrir en Europa el próximo año.

No obstante, enfatiza que "GTD es chilena. Somos una empresa chilena que se ha ido expandiendo al extranjero". En esa línea, Casanueva, que fue electo como consejero de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) en 2021, está postulando a la reelección para el periodo 2025-2029. "Tenemos mucho todavía por hacer y mucho que entregar como empresa en Chile. Si a las empresas les va bien, nos va bien a todos como personas. Entonces yo creo que tenemos que seguir tirando del carro para que haya más empleo y para que haya mejores oportunidades para las personas". +