



POR DÉBORAH DONOSO MOYA

InterNexa, la operadora mayorista de conectividad en fibra óptica -filial de la colombiana ISA- lleva adelante un plan de salida del Cono Sur, que contempla Brasil, Argentina y Chile.

Este lunes anunció la venta de su negocio en Argentina a Silica Networks, poco más de un año después de hacer lo propio en la primera economía sudamericana, a Megatelecom.

“La estrategia de desinversión de la compañía fue anunciada el año pasado y cada uno de los países tiene su proceso: Brasil, Argentina y Chile”, dijo el country manager para Chile, Carlos Giraldo, al ser consultado por DFSUD.

De acuerdo a ese plan, entonces Chile es el último de los tres mercados por vender.

Al respecto, el ejecutivo señaló que la firma en este mercado se encuentra en un “muy buen momento” en materia de resultados financieros, “con un Ebitda del 40% en 2023 y un crecimiento cercano al 2% respecto del año anterior. Para el caso de las operaciones de Chile, pasaría del 34% al 36%, lo cual refleja nuestra solidez operacional”.

Pese a ello, Giraldo reafirmó que “hoy la compañía está tomando un nuevo rumbo y eso implica cambios en la estrategia de negocio”.

“Se trata de una apuesta muy ambiciosa por profundizar aún más la posición de la empresa en el desarrollo y el despliegue de infraestructura, que habilite el despliegue de grandes proyectos de conectividad en Colombia y

## Chile, el último bastión de la colombiana InterNexa en el Cono Sur

■ La compañía no ha precisado cuándo saldrá del mercado, pero adelantó que busca en operadores locales la mejor apuesta para quedarse con el negocio.

Perú”, agregó.

Tras confirmar así su salida del mercado local, detalló que los proyectos que mantiene “seguirán en manos de InterNexa mientras se surten los procesos de adquisición por parte de aliados locales”.

### ¿Qué tiene en Chile?

De acuerdo con información de la compañía, InterNexa es la mayor operadora de fibra óptica del país y entrega sus servicios a diversas industrias y organismos públicos.

Según Giraldo, desde 2023, la firma ha venido desarrollando “una estrategia para conectar los data

centers importantes que se han ido instalando, particularmente en la Región Metropolitana y en la Quinta Región”.

Explicó que “esta infraestructura, si bien está disponible para todo el mercado, ha sido de gran receptividad por parte de los grandes OTT internacionales, quienes mueven mucho tráfico entre los centros y el resto del ecosistema IP del país, en el cual InterNexa es proveedor principal”.

Actualmente, la firma cuenta con más de 57 mil kilómetros de fibra óptica terrestre y submarina en todas sus operaciones. Además,



CARLOS IGNACIO GIRALDO  
 COUNTRY MANAGER DE INTERNEXA  
 CHILE

**“Se trata de una apuesta muy ambiciosa por profundizar aún más la posición de la empresa (...) que habilite el despliegue de grandes proyectos de conectividad en Colombia y Perú”, dijo Carlos Giraldo.**

mantiene más de 130 ciudades conectadas y 985 clientes.

### Perú y Colombia

Al salir de Chile, InterNexa quedará con presencia en Perú y Colombia, donde buscarán centrarse en el despliegue de infraestructura de conectividad.

De acuerdo con los últimos datos entregados por la compañía, en 2023 su operación en Perú aumentó en un 5% sus ingresos. A esto se suma que la red de fibra óptica es cercana a los 5 mil kilómetros en ese mercado.

Al respecto, Giraldo apuntó que “la compañía planea un incremento en las inversiones de un 68% para 2024 en ambos territorios en los que el contexto, las particularidades del mercado de la infraestructura de conectividad y las sinergias con infraestructuras eléctricas son favorables para esta nueva estrategia”.

En el detalle, “esperamos invertir cerca de US\$ 29 millones en ambos países, así como continuar entregando soluciones de datacenter y collocation que brindan almacenamiento seguro, escalabilidad y flexibilidad a los proveedores OTT, y para dar continuidad a la operación de las empresas del sector minero y energético”.

Es decir, el foco estará “en el despliegue de la infraestructura necesaria para el desarrollo de los proyectos”.

Respecto de Perú, destacó que es un mercado que está en crecimiento en cuanto a nuevos operadores de fibra óptica, “lo que nos permite tener en ese país grandes oportunidades de crecimiento y desarrollo”.

Bajo el alero de la nueva estrategia, InterNexa se propuso “metas ambiciosas” para las dos operaciones que le quedarán.

“Nuestro objetivo es ser habilitadores de grandes proyectos de conectividad en Colombia y Perú, bajo condiciones de neutralidad y competitividad para todos los actores del mercado, en los que la agilidad y la confianza son factores clave”, señaló.