

## EDITORIAL

### **“URUGUAY CONECTADO: ¿DÓNDE ESTAMOS Y QUÉ HEMOS LOGRADO?”**

“Esto no implica que el país deba renunciar a la posibilidad de explorar y eventualmente explotar combustibles fósiles en caso de realizarse un descubrimiento significativo. El gas y el petróleo seguirán siendo fuentes de energía en el corto, mediano y largo plazo.”

**JUAN PABLO  
NIETO**

## Uruguay conectado: ¿Dónde estamos y qué hemos logrado?



Juan Pablo Nieto

Nuestro país cuenta con una de las redes de telecomunicaciones más estables y robustas de la región, siendo referente regional e internacional en el desarrollo de las mismas. Y esto no ha sucedido por milagro.

Desde el retorno a la democracia, Uruguay ha tenido en ANTEL una herramienta fundamental para el desarrollo del mercado. La digitalización de las centrales telefónicas en los 90 o la universalización del acceso a internet e instalación de la red de fibra óptica a lo largo y ancho del territorio son solo ejemplos de como el ente autónomo tiene la capacidad de ejecución para la implementación de tecnologías.

En lo referido a las tecnologías móviles, el camino fue distinto. Ya que la cobertura de la normativa no exigía un monopolio estatal de dicha tecnología, fue una empresa privada (Movicom) la que comenzó las operaciones en parte del país, siendo seguida por ANTEL (Ancel) y mucho más tarde por CTI-Móvil (Claro). Al día de hoy, nuestro país cuenta con una de las mejores redes móviles de la región, con tecnología avanzada y una cobertura altísima, especialmente cuando se considera que gran parte del país no cuenta con una densidad de usuarios que justifiquen económicamente parte de esta inversión.

Es de aclarar que nos estamos refiriendo al acceso a la conectividad y la transferencia de datos (para algunos también llamado “acceso a internet”). Aunque resulta repetitivo mencionar esto, no es un detalle menor, ya que el mercado de las telecomunicaciones ha venido evolucionando desde la oferta de llamadas telefónicas entre números fijos, hasta la venta de contenido audiovisual a través del internet. Como referencia, en 2024 la empresa Telefónica ha reportado que 30% de su facturación total depende de servicios de valor agregado (VAS) [1]. Es decir, la conectividad se va convirtiendo en un “commodity” y fuerza a que los diversos jugadores del mercado deban reinventarse y expandir sus servicios hacia áreas que no han sido tradicionales.

### La brecha entre conectividad y valor agregado: un poco de historia uruguaya

Como se señaló antes, el mercado de telecomunicaciones ha tenido un fuerte cambio en el

correr del tiempo. Los usuarios ya disponen de velocidades y coberturas decentes, y diferencian sus servicios a través del valor agregado que les brinda, el cual ya no es solamente la conectividad.

Si realizamos una analogía con el transporte, los usuarios ya tienen carreteras y autopistas lo suficientemente anchas y vastas (fibra óptica, redes móviles) y comienzan a apreciar si su medio de transporte por esas carreteras tiene el confort suficiente (valor agregado: servicios de streaming, promociones de marketing, etc.).

A diferencia de lo sucedido en el resto del mundo, Uruguay tomó algunas decisiones que diferenciaron el desarrollo del mercado local. Debido a la protección regulatoria hacia ANTEL, nuestro país nunca desarrolló una de las tecnologías más conocidas y robustas en conectividad fija en el mundo: el cablemódem y las redes coaxiales.

En la experiencia uruguaya los servicios de datos e internet se han dado (mayoritariamente) por redes de cobre (V.92, xDSL, etc.) o fibra óptica (GPON, etc.), prohibiendo el desarrollo de la tecnología sobre las redes coaxiales (instaladas por las empresas de televisión por cable). Aunque a muchos lectores les resulte curioso, aún hoy en día millones de usuarios en el mundo acceden a internet por redes coaxiales, siendo el último estándar de industria (DOCSIS 4.0) capaz de alcanzar velocidades de hasta 10 Gbps de descarga (comparables con la fibra óptica).

Esta decisión indirectamente generó que Uruguay no posea una verdadera oferta de “quad-play”. Como consecuencia, un usuario no puede contratar en Uruguay un único paquete que incluya telefonía fija, móvil, internet y un paquete de TV competitivo. ANTEL, como única empresa que puede otorgar un “triple-play” (telefonía fija, móvil e internet), solamente ha comenzado a ofrecer reventa de servicios de streaming recientemente, intentando crear una suerte de “quad-play” parcial ya que la empresa aún no posee las capacidades comerciales internas para gestionar contenido de la forma que lo realiza un proveedor de entretenimiento tradicional.

De la misma manera, la imposibilidad legal de brindar servicios de conectividad via las existentes redes coaxiales impidió que los proveedores de televisión por cable pudiesen ofrecer servicios competitivos. Esto ha particularmente afectado a las cableras del interior del país, las cuales se ven en dificultades de competir por su pequeña escala.

## El desafío del usuario final

Debido a la falta de competencia, ya sea por cuestiones regulatorias o por falta de condiciones comerciales favorables, los usuarios finales se ven forzados a adquirir servicios de forma separada, que terminan aumentando significativamente los costos familiares.

Como una pequeña comparación, y buscando un país con similares características de desarrollo de conectividad en telecomunicaciones y PBI per cápita como Chile, se pueden ver diferencias de precio significativas en la oferta y los precios (al final de este artículo se puede ver un caso comparable actualizado a Setiembre 2025) [2] [3].

Es también importante aclarar que no hay un único factor que pueda generar este tipo de distorsión de precios. La combinación de un mercado con poca competencia, una limitación regulatoria de tecnologías, subsidios cruzados que no siempre resultan provechosos para el usuario final y hasta el propio costo de vida, pueden generar argumentos para entender la tan alta diferencia entre países similares.

Este artículo no busca dar respuestas rápidas y sencillas a un tema tan importante como las telecomunicaciones, las cuales son parte de un sector que representa más del 4% del PBI de Uruguay, además de ser agente activador y catalizador de todas las demás industrias nacionales. Sin embargo, intenta comenzar a levantar el velo de un mercado dinámico, el cuál tiene muchas fortalezas, pero enormes oportunidades de mejora que iremos descubriendo en el correr de los próximos artículos.

Como próximo paso, analizaremos como nuestro mercado se movió desde la telefonía tradicional a la oferta audiovisual y como el mundo ha respondido ante la consolidación de servicios en proveedores que anteriormente se complementaban. Continuaremos profundizando entendiendo desafíos y posibles alternativas para tener un Uruguay más conectado.

**Juan Pablo Nieto**

MSc. Engineering & Policy Analysis

Delft University of Technology

Ejemplo Setiembre 2025, entre Claro (VTR) de Chile y ANTEL de Uruguay, en planes de similares características.

	Chile	Uruguay
Empresa	Claro (-VTR)	ANTEL
Internet (Mbps)	600 simétrico	400/30
Telefonía fija a fija	Ilimitada	No incluida
Telefonía fija a móvil	600 minutos	No incluida
TV	76 canales	DGO (DirecTV)
STB	Incluido	Incluido
Plataforma streaming	Incluye uno a elección	Solo DGO
Precio mensual sin descuento (\$U)*	1.170	2.365

\* Se utiliza el tipo de cambio entre peso chileno y peso uruguayo del 26/09/2025.

## Bibliografía:

- [1] Analysys Mason, «Analysys Mason,» 26 02 2024. [En línea]. Available: [https://www.analysismason.com/research/content/articles/telefonica-non-telecoms-services-connectivity-rdmm0-rdmb0-rdcs0-rdvs0-ren01-rdmz0-rddg0/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.analysismason.com/research/content/articles/telefonica-non-telecoms-services-connectivity-rdmm0-rdmb0-rdcs0-rdvs0-ren01-rdmz0-rddg0/?utm_source=chatgpt.com).
- [2] Claro Chile, «Servicios Hogar,» 26 09 2025. [En línea]. Available: <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/planes-y-precios//?filterHead=1&filterType=12>.
- [3] ANTEL, «Fibra DGO1,» 26 09 2025. [En línea]. Available: <https://tienda.antel.com.uy/plan/10927/fibra-dgo-1>.