

Entrevista a Pablo Mosiul CEO de ORBITH

Pablo Mosiul es socio fundador y CEO de ORBITH, empresa líder en la prestación de internet satelital en Argentina. Nacido en Buenos Aires en 1974, Pablo es Ingeniero en Telecomunicaciones y posee un Executive MBA del IAE. Cuenta con certificaciones internacionales en diseño y soporte de redes, y acumula más de 30 años de experiencia en la industria de las telecomunicaciones.

A lo largo de su carrera, Pablo ha desempeñado roles clave en diversas compañías. Participó en el startup de IPLAN como Director de Tecnología y también fue Director del Negocio de Internet en DIRECTV, entre otros cargos destacados.

LS: ¿Cómo nace Orbith? ¿Cómo es su vinculación con la Industria Espacial? ¿Cuáles fueron los trabajos más destacados para la industria? ¿Qué verticales atiende y qué productos/servicios ofrece en esos mercados?

PM: ORBITH nace con el objetivo de cerrar la brecha digital que persiste en las áreas rurales, donde el acceso confiable y veloz a internet aún es una realidad lejana para muchos.

Desde el inicio concebimos a ORBITH como una empresa regional, porque la necesidad de conectividad en zonas remotas es un factor común a toda Latinoamérica. Dimos el primer paso en Argentina, fundando la compañía en 2017 e instalando nuestro primer cliente en febrero de 2018. Fuimos pioneros en el uso de satélites HTS y la banda Ka en el país. Ya estamos operando tanto en Argentina como en Chile.

Mediante la ejecución de nuestro plan de inversiones estamos dando un paso audaz para llevar la calidad y asequibilidad de la banda ancha a lugares remotos, equiparando la experiencia de conectividad de estas zonas con la de los hogares urbanos, impulsando así la inclusión digital. Nuestro rol principal en la cadena de valor de la industria espacial es la de la prestación de servicios de internet por satélite a usuarios finales, empresas y gobiernos. Contamos también con una solución completa marca blanca para que otros operadores de telecomunicaciones puedan brindar servicios satelitales como complemento a sus redes terrestres.

LS: ¿Cómo observa el desarrollo del sector satelital a nivel global? ¿La realidad regional y en particular argentina se acopla a esta tendencia?

PM: Estamos en un momento muy interesante con irrupciones tecnológicas que modifican paradigmas, mejoran la calidad de los servicios y reducen los costos. Todo esto configura un set de oportunidades para el sector. Argentina tiene una historia como participante activo y no de espectador de este proceso, con compañías innovadoras ya sea establecidas o startups, tanto desde el sector privado como el público.

LS: ¿Qué oportunidades ve en Latinoamérica con relación a la tecnología?

PM: La coyuntura actual resalta una necesidad crítica en términos de conectividad en áreas rurales, donde la falta de acceso a internet de alta velocidad ha obstaculizado el progreso. En Argentina y en toda Latinoamérica persiste una brecha significativa en la penetración de internet entre las zonas urbanas y rurales. Esto no solo es un desafío

sino también una oportunidad única para marcar un cambio positivo y tangible en la vida de las personas. Estamos convencidos de que al llevar internet satelital de alta velocidad a estas comunidades estamos allanando el camino hacia un futuro más equitativo y próspero.

Nos ocupamos de dar conectividad, sobre la cual luego hay otros actores que montan múltiples servicios, como IoT, transmisión de eventos en vivo, soluciones de video vigilancia, tecnología para incrementar la productividad agraria, entre muchas otras aplicaciones. Nuestro servicio de Internet es la base para el desarrollo de múltiples aplicaciones de negocio, entretenimiento y comunicaciones en el ámbito rural.

Nos entusiasma enormemente el potencial de este proyecto para transformar la vida de comunidades enteras, permitiéndoles aprovechar al máximo los recursos digitales y participar plenamente en una sociedad cada vez más conectada.

LS: ¿Cuáles son los desafíos que enfrenta la empresa para los próximos años? ¿Tienen intención de extender los servicios, la producción y la organización a otras partes del mundo?

PM: Estamos en un proceso de crecimiento acelerado. En el 2022 hemos completado nuestra primera etapa de desarrollo alcanzando las primeras 10.000 antenas satelitales activas en Argentina y Chile; ya hemos adquirido capacidad para triplicar ese número gracias a una inversión adicional de 20 millones de dólares a través del satélite geoestacionario de alto rendimiento (GEO HTS) de SES lanzado. Además, estamos fabricando junto a la empresa californiana Astranis, el primer satélite MicroGEO de nuestra propia flota, que será lanzado el año que viene. Nuestra visión es la de construir una gran empresa regional.

LS: ¿Cómo se está abordando el desafío de la sostenibilidad y la reducción de desechos espaciales en la órbita terrestre?

PM: Uno de nuestros ejes es el crecimiento sostenible. Nuestra tecnología reduce el impacto medioambiental minimizando la infraestructura tanto en el segmento terrestre -que no requiere de cables ni torres- como en el espacio; promueve el desarrollo económico gracias a viabilizar la conectividad de las comunidades aisladas, y también el desarrollo social, generando empleo de calidad que impulsa la capacidad de las personas para desarrollarse y evolucionar.

La tecnología MicroGEO de nuestro propio satélite -hay pocos operando en el mundo-, permite reducir el tamaño de los satélites de comunica

ciones, optimizando la inversión y la flexibilidad de las misiones. Tendrá una masa aproximada de 450 kg, utilizará tecnología HTS en banda Ka, y permitirá brindar servicios de acceso a internet de alta velocidad a decenas de miles de usuarios, tanto residenciales como corporativos. Se va acelerando el desarrollo tecnológico en el segmento espacial y todo el tiempo aparecen nuevas oportunidades para mejorar los servicios y los costos.

LS: ¿Cuáles son los principales obstáculos o desafíos que enfrenta la industria espacial actualmente y cómo ORBITH está trabajando para superarlos?

PM: Uno de los principales desafíos es la asequibilidad. Los servicios satelitales ya son capaces de igualar la fibra óptica en términos de prestaciones, pero aún son más costosos. Estamos trabajando fuertemente en optimizar costos del segmento espacial, el terrestre y los relacionados con la eficiencia operativa y comercial. Aún hay un camino por delante para igualar el costo de los servicios terrestres, pero hemos generado grandes progresos en los últimos años.

LS: ¿En qué medida está colaborando ORBITH con otras entidades como agencias espaciales gubernamentales o compañías privadas para lograr sus objetivos?

PM: Nuestro principal aporte pasa por la demanda y distribución de servicios de empresas públicas y privadas.

LS: ¿Cuál es la visión a largo plazo que tienen para la colonización o la exploración humana más allá de la Tierra?

PM: Creemos que las inversiones en la exploración espacial extra planetaria ofrecen distintos beneficios tangibles para las personas en la Tierra, como el desarrollo de tecnologías de vanguardia con aplicación directa en la vida cotidiana. La minería espacial y la exploración de asteroides pueden proporcionar acceso a recursos valiosos, como minerales y agua, que podrían ser utilizados en la Tierra para abastecer industrias y apoyar la sostenibilidad. Entendemos también que la exploración espacial fomenta la colaboración internacional y aumenta nuestra comprensión de la Tierra, lo que promueve una mayor conciencia de la importancia de proteger nuestro planeta y sus recursos.

LS: ¿Cómo están abordando la democratización del acceso al espacio y la expansión de la participación de diferentes países y actores en la industria espacial?

PM: Desde ORBITH hemos desarrollado un modelo mayorista marca blanca que permite a cualquier operador de telecomunicaciones, independientemente de su tamaño o experiencia previa, ofrecer servicios desde el espacio a sus clientes dentro de su zona de influencia, permitiéndoles acceder a esta tecnología y servicios con mínimo esfuerzo y riesgo.

LS: ¿Cuál es su opinión sobre la importancia de la cooperación internacional en el ámbito espacial y cómo fomenta su empresa dicha colaboración?

PM: La cooperación internacional en la exploración y uso del espacio es fundamental por varias razones. El espacio no tiene fronteras y muchas naciones comparten el acceso a órbitas terrestres y otros cuerpos celestes. La cooperación garantiza el uso equitativo y sostenible de estos recursos. Permite compartir experiencias, conocimientos y tecnología, lo que acelera los avances en la exploración espacial y reduce costos.

La cooperación internacional además puede ayudar a abordar desafíos comunes como la mitigación de basura espacial y la respuesta a amenazas cósmicas como asteroides. La colaboración espacial fomenta la diplomacia y la resolución pacífica de disputas, contribuyendo a la estabilidad y la paz en la Tierra.

Diversas organizaciones como la Agencia Espacial Europea (ESA, por sus siglas en inglés) y la colaboración en la Estación Espacial Internacional (ISS, en inglés) son ejemplos de iniciativas que promueven la cooperación internacional en el ámbito espacial. Estas organizaciones reúnen a diferentes naciones para trabajar juntas en la exploración y el uso pacífico del espacio.

LS: ¿Qué oportunidades ve en el mercado comercial espacial y cómo está adaptando su empresa su enfoque para aprovecharlas?

PM: Nos entusiasma enormemente el potencial del mercado espacial para transformar la vida de comunidades enteras, permitiéndoles aprovechar al máximo los recursos digitales y participar plenamente en una sociedad cada vez más conectada.

Tenemos y desplegamos un ambicioso plan de inversión en tecnología, sistemas, procesos y productos. Gracias a tales desarrollos, ORBITH ofrece a la fecha un gran servicio de Internet satelital en zonas alejadas de los centros urbanos, que permite que cada vez más personas puedan vivir la vida que elijan vivir, donde quieran vivirla. Con orgullo podemos decir que ORBITH es uno de los prestadores que más ha colaborado para reducir la brecha digital, llevando internet de alta calidad a regiones donde antes no había conexión alguna.

Por ejemplo, teniendo en cuenta que en América Latina tan solo el 15% de las escuelas rurales tiene disponibilidad de ancho de banda o velocidad de internet suficiente, nuestro proyecto de conectar a las escuelas rurales es muy importante para poder cumplir este objetivo. Al día de hoy, ya llevamos conectadas más de 2000 escuelas rurales y tenemos en carpeta nuevos proyectos para continuar con este camino.

La conectividad en las escuelas, por su distribución territorial y llegada a la población, además de mejorar la gestión educativa, representa la oportunidad para que quienes carecen de acceso en sus hogares puedan efectivizarlo en espacios alternativos y ser incluidos en el mundo digital. Hemos observado que permite a docentes y alumnos el acceso a portales y contenidos educativos, el acceso a información en línea, realizar gestiones administrativas sin llevar el trabajo a casa, introducir a los chicos a las TIC y habilitar la educación a distancia.

LS: ¿Cómo está impulsando su empresa la educación y la inspiración de la próxima generación de científicos, ingenieros y astronautas?

PM: ORBITH ha acompañado con innovaciones de producto, desarrollos comerciales y de sistemas, despliegues logísticos, automatización de procesos, soluciones de ingeniería y, especialmente en el desarrollo de recursos humanos, no solo de ORBITH sino de toda su cadena de valor, imprescindibles para poder brindar un servicio de excelencia y con costos razonables.

Entrevista realizada por Belén Ortiz para Latam.Space

Acerca de ORBITH
www.orbith.com