

ITCONNECT ANDEAN CHAPTER

ITCANDINO

Edición No. 02 | AGOSTO - SEPTIEMBRE 2025

WWW.ITCANDINO.COM

- Pleq: la nueva plataforma de entretenimiento digital de VNET
- Movilnet: conectividad ilimitada y el 5G, son el futuro
- Bancaribe: evolución tecnológica
- Samsung Galaxy AI para dispositivos plegables
- De telcos a techcos: una nueva ola de transformación
- Cómo la IA está transformando las telecomunicaciones en 2025
- Silicon Valley Zenith Hub: centro de innovación nacional

5G

EDICIÓN ESPECIAL DE TELECOMUNICACIONES

Fitelven 2025:
Venezuela referente latinoamericano
en telecomunicaciones

COBERTURA ESPECIAL JUNTO A 4CATSTECH

2025
[agostoseptiembre]

10 DE TELCOS A TECHCOS: UNA NUEVA OLA DE TRANSFORMACIÓN



- 06 BREVES DE LA INDUSTRIA
- 10 DE TELCOS A TECHCOS: UNA NUEVA OLA DE TRANSFORMACIÓN
- 14 MOVILNET: CONECTIVIDAD ILIMITADA Y 5G EN EL FUTURO INMEDIATO
- 16 SILICON VALLEY ZENITH HUB: "EL EMPRENDIMIENTO VENEZOLANO NECESITA ESPACIOS QUE FOMENTEN EL NETWORKING Y LA ESTRUCTURA"
- 18 BANCARIBE: EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA SIN PERDER LA ESENCIA TRADICIONAL
- 20 ESET: CIBERSEGURIDAD COMO VALOR AGREGADO PARA LOS ISP
- 22 PLEY: LA NUEVA PLATAFORMA DE ENTRETENIMIENTO DIGITAL DE VNET
- 24 GALAXY AI PARA DISPOSITIVOS PLEGABLES: INNOVACIÓN INTELIGENTE QUE TRANSFORMA LA EXPERIENCIA MÓVIL
- 26 CÓMO LA IA ESTÁ TRANSFORMANDO LAS TELECOMUNICACIONES EN 2025
- 30 DIGITEL APUESTA POR VOLTE EN VENEZUELA
- 32 MOVISTAR VENEZUELA TRAS LA MODERNIZACIÓN DE RED MÁS AMBICIOSA DE LA DÉCADA
- 34 CANAEMTE: INNOVACIÓN Y DESARROLLO EN EL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES EN VENEZUELA
- 36 CAVEDATOS: UNA MIRADA DE CONEXIÓN PARA VENEZUELA
- 37 RUMBO A DOS DÉCADAS DE COOPERACIÓN SATELITAL
- 38 FITELVEN 2025: VENEZUELA SE CONSOLIDÁ COMO REFERENTE LATINOAMERICANO EN TELECOMUNICACIONES
- 40 VENEZUELA SE ACERCA AL PROMEDIO LATINOAMERICANO DE ESPECTRO ASIGNADO
- 42 TENDENCIAS QUE DEFINEN LA INDUSTRIA DE TELECOMUNICACIONES A PARTIR DE 2025

EL FUTURO EMPRESARIAL YA COMENZÓ

Les llevamos a las empresas venezolanas la experiencia de 5G.

5G  movilnet



Edición No. 02
Agosto - Septiembre
2025

Jefe de redacción
Alcides León
aleon@itcandino.com



Equipo de 4CATS TECH
Fran Monroy
fmonroy@fmonroy.com
Iván Méndez
Ivanxcaracas@gmail.com
Jorge Espinoza
jespinoza2@gmail.com
Alcides León
aleon@itcandino.com

Administración
y servicios generales
Carmen González
cgonzalez@itcandino.com
María Maturana
mmaturana@itcandino.com
Diseño gráfico
José Luis Venegas
jvenegas@itcandino.com

Publicidad, RRPP
y ventas comercialización
publicidad@itcandino.com

Editado por 4Cats Tech
y Consejo de redacción,
ITCandino

Dirección: Final calle El
Curtidor, Urb. La Suiza, San
Antonio 1204, Miranda,
Venezuela

Instagram
[@itcandino](https://www.instagram.com/itcandino)
Facebook
www.facebook.com/itcandino
Twitter
[@itcandino](https://twitter.com/itcandino)

"Esta es una cobertura
periodística independiente
y ni ITCandino,
ni 4CatsTech están
relacionados en manera
alguna con la organización
de FITELVEN 2025"

Venezuela quiere reconquistar su liderazgo digital con Fitelven 2025

Con 187 expositores confirmados y proyecciones que superan los 50.000 visitantes, Fitelven 2025 se perfila como el evento más relevante de telecomunicaciones en Venezuela.

Las cifras respaldan esta transformación: de 29.000 asistentes y 25 millones de dólares en acuerdos comerciales en la primera edición, se saltó a 42.000 visitantes y 48 millones de dólares en transacciones cerradas en la segunda. Estos números confirman que eventos como Fitelven trascienden la exhibición para convertirse en verdaderos catalizadores económicos del sector.

Epicentro de negocios digitales

La evolución hacia un modelo B2B (business-to-business) con cuatro días de duración – probablemente tres dedicados solo al intercambio empresarial y uno incluya también al consumidor final – refleja la madurez del ecosistema tecnológico venezolano. A pesar de contar con nueve patrocinadores principales, incluyendo desde teleoperadoras tradicionales como Cantv, Movistar, Movilnet y Digitel, hasta otros proveedores de servicio como Vnet, Inter, Thundernet, Simple y NetUno, la feria también busca democratizar oportunidades de negocios que históricamente favorecían solo a las grandes corporaciones, al incorporar a cientos de medianos y pequeños actores de las telecomunicaciones.

Pero Fitelven 2025 va más allá de los números. La integración de inteligencia artificial para generar resúmenes automáticos de conferencias y las certificaciones y conferencias posicionan



al evento para competir técnicamente con referentes internacionales.

Cuatro gatos comprometidos

En este contexto transformador, cuatro experimentados comunicadores tecnológicos venezolanos –Fran Monroy, Iván Méndez, Jorge Espinoza y Alcides León– hemos asumido el compromiso de desarrollar una cobertura multimedia integral –bajo el “travieso nombre” de **4Cats Tech**– que incluye revista digital, eventos virtuales, podcast y cápsulas audiovisuales.

Nuestra “joya de la corona” será un taller especializado para influencers y periodistas, capacitando a comunicadores, que no son de la fuente de tecnología, en las complejidades del sector telecomunicaciones y que se realizará en los días previos al evento. ITCAndino será la casa donde estos 4 gatos se reúnen por primera vez, pero bien sabemos que los gatos no suelen quedarse demasiado tiempo en un solo lugar, así que esperen nuevas iniciativas que cautiven la atención de estos felinos tecno.

Bajo el lema “Conecta con el mundo”, Fitelven 2025 reafirma que Venezuela está lista para iniciar la reconquista de su posición como referente latinoamericano en telecomunicaciones. Los invitamos a seguir nuestra cobertura especial para descubrir las innovaciones que están redefiniendo el futuro del país. ●

Alcides León - Editor en jefe de ITCAndino

Galaxy Z Fold7 | Z Flip7
Galaxy AI



Imagen referencial. Es posible que sea necesario iniciar sesión en la cuenta Samsung para determinadas funciones de AI.

J-302036089

samsung.com/latin



•Adopción global 5G alcanza hito histórico de 2.25 mil millones
Fuente: 5G Americas | Abril 2025

La adopción global de 5G experimentó un crecimiento exponencial al alcanzar 2.25 mil millones de conexiones en 2024, según datos de 5G Americas y Omdia. Este crecimiento representa una velocidad de adopción más de cuatro veces superior a la de 4G LTE, que solo había alcanzado 500 millones de conexiones en el mismo período de despliegue (2014). El informe destaca que Norteamérica lidera la adopción global, mientras que las proyecciones indican que se esperan 8.3 mil millones de conexiones 5G para 2029.

•Ericsson predice que 5G superará a 4G en 2027

Fuente: Ericsson Mobility Report | Noviembre 2024

El informe de movilidad de Ericsson revela que 5G superará las conexiones 4G globalmente para 2027. El reporte también confirma que los primeros despliegues comerciales de 6G están programados para 2030, construyendo sobre las capacidades de 5G SA (Standalone) y 5G Advanced. Un hallazgo significativo es el crecimiento continuo del Fixed Wireless Access (FWA), que se consolida como el segundo caso de uso más importante de 5G después de enhanced Mobile Broadband (eMBB).

•Nokia y Ericsson reportan ventas récord en 5G privado
Fuente: RCR Wireless | Enero 2025

Tanto Nokia como Ericsson reportaron ventas récord en el segmento de 5G privado durante 2024, a pesar de desafíos en otros sectores. El crecimiento en redes privadas 5G representa un segmento estratégico crucial para ambas compañías, especialmente en sectores industriales, manufactura y logística. Las redes 5G privadas ofrecen a las empresas control total sobre su infraestructura de comunicaciones, garantizando seguridad, latencia ultra-baja y personalización específica para aplicaciones críticas.

•La fragmentación geopolítica de 6G impacta a Ericsson, Huawei y Nokia
Fuente: Light Reading | Junio 2025

El desarrollo de 6G está experimentando una fragmentación geopolítica. Las tensiones comerciales entre China y Occidente han resultado en mercados separados, con Ericsson perdiendo aproximadamente la mitad de sus ingresos chinos (de \$2 mil millones en 2020 a \$1 mil millón en 2024) tras la retaliación por las prohibiciones de Huawei en mercados europeos. Esto está creando dos ecosistemas tecnológicos paralelos para 6G: uno occidental liderado por Ericsson y Nokia, y otro chino dominado por Huawei. Para 2030, esta fragmentación podría resultar en estándares 6G regionalmente específicos.



► **Escanea este QR,**
deja tus datos y te contactaremos
para que conozcas todo lo que tenemos
para el crecimiento de tu negocio:

- Open Banking
- Cuentas en moneda nacional
- Caja Digital
- y moneda extranjera
- Botón de pago
- POS

70 *Conectados*
con tu vida

BANCARIBE 

[breves de la industria]



•Open RAN: ¿amenaza neutralizada por Ericsson y Nokia?

Fuente: Light Reading | Junio 2025

Un análisis examina cómo Ericsson y Nokia han mitigado exitosamente la amenaza percibida de Open RAN mediante estrategias de integración y innovación. Open RAN llegó tarde para influir significativamente en 5G, pero se habla sobre su papel potencial en 6G. Ericsson está promoviendo mayor pre-integración en 6G que la posible en 5G, potencialmente limitando oportunidades Open RAN. Las ventajas de Open RAN incluyen diversidad de proveedores y potencial reducción de costos. Ericsson y Nokia han respondido mejorando flexibilidad en sus soluciones tradicionales mientras mantienen ventajas de integración vertical. Para 6G, la batalla continuará siendo entre enfoques abiertos e integrados.

•5G-Advanced: 5G Americas publica guía comprensiva

Fuente: 5G Americas Business Wire | Julio 2025

5G Americas lanzó su documento técnico "5G-Advanced Overview". 5G-Advanced representa la transición hacia capacidades que servirán como fundamento para 6G, incluyendo mejoras en eficiencia espectral, reducción de latencia y capacidades de red inteligente. El documento detalla casos de uso avanzados como comunicaciones ultra-confiables de baja latencia (URLLC) mejoradas y servicios de realidad aumentada/virtual inmersivos. Las mejoras técnicas incluyen algoritmos de inteligencia artificial integrados en la red, capacidades de computación distribuida y funcionalidades de sensing integradas. 5G-Advanced también introduce arquitecturas de red más flexibles.

•Crecimiento explosivo de 5G privado

Fuente: IoT Analytics | Abril 2025

Un informe especializado revela que las conexiones 5G privadas experimentarán crecimiento exponencial con CAGR del 65.4% hasta 2030, alcanzando 13% del total de conexiones 5G IoT globalmente. China y Europa emergen como regiones de crecimiento principal, con instalaciones no industriales como puertos y campus corporativos liderando la adopción. Las redes 5G privadas ofrecen a organizaciones control completo sobre infraestructura de comunicaciones, garantizando seguridad, latencia mínima y personalización específica para aplicaciones críticas.

•Ericsson: pronóstico de tráfico móvil crecerá 2.5x para 2030

Fuente: Ericsson 6G Research | Septiembre 2022 - Actualizado

Las investigaciones de Ericsson sobre 6G indican que el tráfico global de datos móviles crecerá en un factor de 2.5 veces entre 2024 y 2030, con aceleración adicional esperada en la era 6G, que aprovechará avances en inteligencia artificial, computación cuántica y materiales avanzados. La investigación también explora la integración de comunicaciones terrestres y satelitales para cobertura global verdaderamente ubicua.



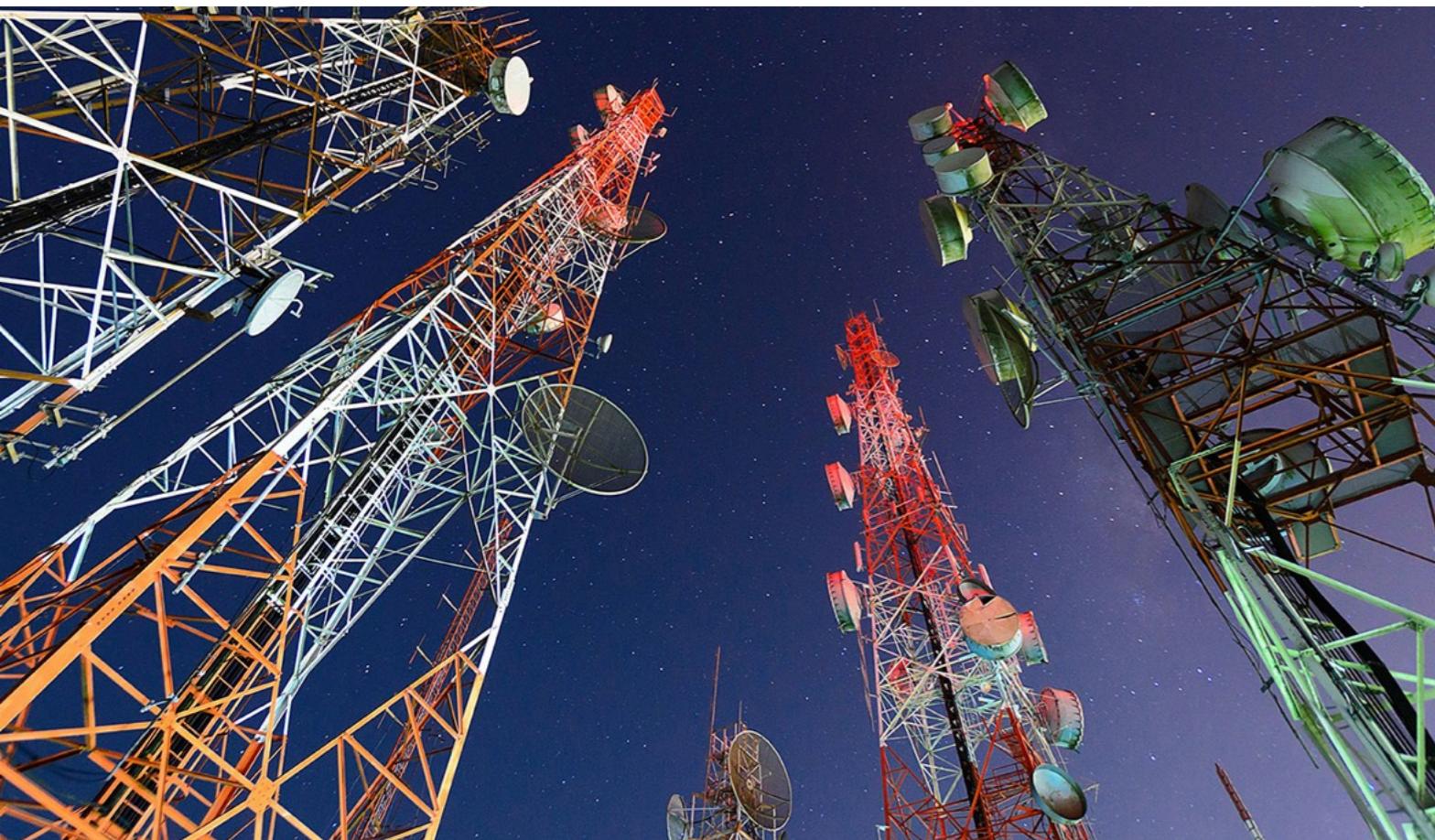
Silicon Valley Venezuela es el epicentro de la innovación tecnológica en el país. Este hub dinámico combina tecnología, creatividad y emprendimiento para impulsar el crecimiento de nuevas empresas.

Provee un espacio donde los emprendedores pueden acceder a infraestructura, recursos y redes de contacto esenciales para el éxito de sus proyectos.

Este ecosistema está diseñado para catalizar el desarrollo de startups tecnológicas, facilitando así el progreso del emprendimiento en Venezuela.



De telcos a *techcos*: una nueva ola de transformación



El modelo tradicional de las empresas de telecomunicaciones -centrado en la conectividad- está siendo desplazado por nuevos patrones de consumo, tecnologías y competencia

LAS EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES (TELCOS) ENFRENTAN UN ENTORNO DE COMPETITIVIDAD CRECIENTE, DONDE LA CONECTIVIDAD BÁSICA YA NO ES UN DIFERENCIADOR; los ingresos están estancados o exhiben crecimientos mínimos, mientras las inversiones en nuevas infraestructuras como 5G son muy elevadas y su rentabilidad depende de crear nuevas fuentes de ingresos.

Grandes empresas tecnológicas como Meta, Google y Microsoft compiten directamente en segmentos antes exclusivos de

las telcos, que conforman su oferta principal tales como servicios de voz y de mensajería, lo que conduce a una erosión inevitable de los márgenes de éstas. Y para mantener su relevancia y competitividad, las telcos deben transitar hacia el denominado modelo *techco*, de empresas centradas en tecnología, que integran innovación digital, tecnologías emergentes y una oferta diversificada de servicios.

Según KPMG, hay tres grandes oportunidades para las telcos que deciden reinventarse como *techcos*. La primera es la diversificación, pues pasan de una oferta de servicios de conectividad a proporcionar herramientas, soluciones y servicios menos dependientes de la inversión en infraestructura, y con mayores márgenes de rentabilidad.

Una *techco*, por otra parte, está mejor posicionada para maximizar el retorno de la inversión realizada en el despliegue de infraestructura para los nuevos servicios. Finalmente, una *techco* busca monetizar el uso de su red al convertirla en soluciones de nube, en la que se basan desarrolladores e integradores para crear sus propias soluciones y servicios, y ofrecerlos al mercado.

Las telcos que están atravesando la transición hacia compañías *techco* tienen como objetivo, no sólo entregar conectividad y capacidad de almacenamiento y procesamiento a individuos y a empresas, sino también deben entregar soluciones y aplicaciones probadas, provistas de una línea de defensa de privacidad y ciberseguridad, asevera la referida red global de firmas profesionales de servicios de auditoría, impuestos y asesoramiento.

CARACTERIZACIÓN DE UNA TECHCO

Un rasgo diferenciador de las *techcos* es que sitúan la experiencia del cliente en el centro de su estrategia, adoptando una mentalidad ágil y centrada en innovación. Utilizan tecnologías avanzadas como inteligencia artificial (IA), big data (macrodatos o inteligencia de datos), machine learning (aprendizaje automático) y arquitecturas de enfoque *cloud-native* para maximizar la eficiencia operativa y transformar las interacciones con sus clientes.

Las *techcos*, por otra parte, incorporan metodologías ágiles y *DevOps* que agrupan el desarrollo de software y las operaciones de TI, para acelerar la velocidad de innovación y de respuesta al mercado, lo que permite enfrentar la competencia de empresas digitales nativas.

MOTIVACIONES DE LA TRANSICIÓN

Los servicios de voz, mensajería corta (SMS) y televisión por suscripción, que constituyan la mayor parte de los ingresos de las operadoras, han venido perdiendo relevancia de manera sostenida. En 2020, un estudio de Juniper Research proyectaba una disminución de 45% en los ingresos por servicios de voz en un período de cinco años. Esto, debido al auge de la migración de los usuarios a las plataformas de servicios OTT (*Over the Top*) tales como Whatsapp, Zoom y FaceTime, que han venido reemplazando las llamadas tradicionales.

5G
Conexión que te eleva al siguiente nivel

digitel.com.ve
@digitel412

Los ingresos por mensajes de SMS representaban en 2024, el 45% del total de ingresos por mensajería de las operadoras y Juniper Research estima que ese porcentaje caerá a 32% en 2029, con lo cual los SMS se convertirán en un canal minoritario comparado con la mensajería OTT.

Si bien los ingresos de las telcos y las techcos tienen cierta similitud, como se aprecia en el gráfico de STL Partners, la capitalización de mercado de las empresas *techco* es significativamente superior a la capitalización de las telcos. En otras palabras, los inversionistas valoran mucho más a las *techcos*, de hecho hasta cuatro veces más que a las telcos.



Los inversionistas se sienten más atraídos por las compañías *techco*
Fuente: STL Partners

CONCRETANDO EL CAMBIO

La diversificación del portafolio de servicios es esencial para ir más allá de la conectividad tradicional. Las soluciones de Internet de las Cosas (IoT), herramientas de computación en la nube, la oferta de analítica como servicio (AaaS), así como plataformas digitales sectoriales (salud, educación, entretenimiento), están entre las más recomendadas y usadas para transformar una empresa telco a una *techco*.

Una transformación cultural debe acompañar este cambio, con estructuras más flexibles, equipos ágiles y una gestión del talento orientada a perfiles tecnológicos especializados. Las inversiones en capacidades digitales y alianzas estratégicas con *startups* y proveedores tecnológicos, son fundamentales para acelerar la innovación y desarrollar competencias internas.

IMPLEMENTACIONES EXITOSAS DE TECHCOS

Algunas empresas de telecomunicaciones han logrado avances significativos en su transformación hacia *techco*, estableciendo referencias para la industria. Estos casos de éxito comparten características comunes: liderazgo visionario, inversión sostenida en tecnología y talento, y una aproximación sistemática a la transformación organizacional. Entre los operadores que han logrado diferenciarse destaca el desarrollo de ecosistemas digitales integrados que ofrecen plataformas para facilitar la



transformación digital de sus clientes empresariales y proporcionar experiencias personalizadas para consumidores.

Algunos de los casos de éxito son:

- NTT DOCOMO (Japón): Ofrece pagos, IoT, y OTT streaming a través de su plataforma "+d".
- Reliance Jio (India): Se transformó en una plataforma para comercio, medios y servicios de nube.
- STC (Saudi Arabia): STC Solutions experimentó 40% de crecimiento interanual en 2023.

- Telefónica Tech: Genera €1.500 millones en ciberseguridad, big data, y cloud.

A LA VANGUARDIA DEL NEGOCIO

La transformación de telco a *techco* es mucho más que un simple cambio en la industria de las telecomunicaciones; es una reinvención profunda que definirá qué empresas estarán a la vanguardia en el mundo digital del futuro.

No se trata solo de adoptar nuevas tecnologías, sino de replantear por completo la identidad de la empresa, su cultura y la manera en que entrega valor a sus clientes.

Las operadoras que enfrenten este cambio con una visión clara, una inversión constante y un enfoque centrado en la experiencia del cliente, tendrán una ventaja significativa para aprovechar las oportunidades del mercado digital que está surgiendo. Por el contrario, quienes minimicen la complejidad y la urgencia de esta transformación, se arriesgan a quedar atrás en un entorno cada vez más competitivo y digital.

El verdadero éxito en esta evolución no se medirá solo en cifras financieras tradicionales, sino en la capacidad de generar valor sostenible para todos. ●

Por Froilán Fernández

CUANDO LA TECNOLOGÍA FACILITA EL PROGRESO, ESET LO PROTEGE.

eset®
Digital Security
Progress. Protected.

Movilnet: conectividad ilimitada y 5G en el futuro inmediato

Aníbal Briceño revela la estrategia tecnológica de la operadora estatal, que tan solo en seis años ha conseguido una transformación radical que la lleva desde la recuperación post-crisis hasta convertirse en pionera del 5G y los planes ilimitados en el país

EN UNA EXTENSA ENTREVISTA PREVIA A FITELVEN 2025, ANÍBAL BRICEÑO, PRESIDENTE DE TELECOMUNICACIONES MOVILNET DESDE 2019, desgranó los ambiciosos planes tecnológicos que posicionan a la empresa como referente en innovación del sector telecomunicaciones venezolano.

PLAN ILIMITADO: EL SALTO SIN PRECEDENTES

La decisión más disruptiva llegó con el lanzamiento del plan ilimitado, una propuesta que, según Briceño, responde a una demanda histórica de los usuarios venezolanos. “Cuántas veces escuché a



“Nosotros necesitamos crecer hacia aplicaciones que tienen que ver con inteligencia artificial”
afirma Aníbal Briceño, Presidente de Movilnet

nuestra gente decir: yo quiero un plan ilimitado”, reflexiona el ejecutivo, quien confirma que el plan incluye acceso 5G sin restricciones para dispositivos compatibles, sin “letras chicas ni condiciones ocultas”.

El impacto del anuncio sacude al mercado. Mientras, la empresa ha migrado más de 3 millones de clientes a tecnología 4G, consolidando una base sólida para el despliegue de servicios avanzados. La demanda de tarjetas SIM se disparó tras el anuncio, generando colas en oficinas y agentes autorizados, evidenciando el hambre tecnológica del mercado venezolano.

EXPANSIÓN INTEGRAL DE LA RED

Briceño revela una visión integral del despliegue 5G que trasciende la mera instalación de antenas. La estrategia contempla tres componentes críticos: radiobases 5G, red de transporte robusta y centros de datos especializados.

“Tenemos capacidad en nuestro centro de datos y también pensamos crecer”, adelanta el presidente y confirmado planes para expandir la infraestructura existente, desarrollar un nuevo centro de datos y aprovechar opciones de arrendamiento para acelerar el despliegue. La distribución geográfica es clave: “En centro, oriente y occidente tenemos espacio como para hacerlo”.

TECNOLOGÍAS EMERGENTES: DEL VOLTE AL ALUMBRADO 5G

El roadmap tecnológico de Movilnet incluye implementaciones que van desde lo fundamental hasta lo futurista. VoLTE (Voice over LTE) y llamadas Wi-Fi están en desarrollo, mientras que las redes privadas virtuales y el concepto de “alumbrar edificios” con 5G —crear espacios completamente conectados— aparecen como proyectos piloto.

“Estamos en el paso previo a lograr un alumbrado [de edificios]”, explica Briceño, refiriéndose a la cobertura 5G total de espacios cerrados que permiti-

ría aplicaciones de automatización, robótica y edificios inteligentes.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS: LA FUERZA DE LA COLABORACIÓN

La filosofía colaborativa marca el ADN actual del sector telecomunicaciones. La alianza con Inter, uno de los líderes en fibra óptica del país, ejemplifica esta estrategia. “Con Inter lo vemos como una manera de estar con uno de los más grandes en fibra”, señala Briceño, adelantando proyectos de intercambio de redes Wi-Fi para mejorar la capilaridad de cobertura.

El ecosistema comercial y de soporte se extiende hacia los casi 600 agentes autorizados, que según el ejecutivo, “están creciendo con nosotros” en una red comercial que alcanza sitios estratégicos en todo el país.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y CENTROS DE DATOS

La transformación incluye una apuesta decidida por la inteligencia artificial aplicada a la gestión de redes. “Nosotros necesitamos crecer hacia aplicaciones que tienen que ver con inteligencia artificial”, confirma Briceño, visualizando redes que se autocuran y sistemas predictivos de mantenimiento.

Los nuevos centros de datos no solo soportarán el crecimiento 5G, sino que habilitarán capacidades de procesamiento de la IA para optimización de tráfico en tiempo real, como por ejemplo en zonas con muchísima gente en el día y no tanto en la noche, la red debe ser capaz de ajustarse a esta demanda dinámica.

MOVILNET-E: CONQUISTANDO EL SEGMENTO GAMING

Movilnet también está a la vanguardia en segmentos exclusivos. La creación de Movilnet-e, por ejemplo, representa una apuesta disruptiva hacia nichos especializados. Este sector abarca desde los eSports hasta el segmento geek, y la operadora ha apoyado eventos como el Venezuela Game Show, consolidando una

comunidad que el ejecutivo describe con entusiasmo: “Cuando tú te zambullies en este mundo, te contagias de esa emoción y de esa energía”. Se trata de un público especializado, muy exigente y con mucha energía.

EL LEGADO DE SEIS AÑOS: DE LA CRISIS A LA INNOVACIÓN

Briceño asume que Movilnet enfrentó “momentos muy duros, como pudo ser el vandalismo exacerbado de radiobases o la pandemia del Covid”, pero destaca la resiliencia institucional: “Movilnet es una empresa que no se rinde, que no tira la toalla”.

La transformación se evidencia en cifras y percepciones. El ejecutivo bromea sobre su evolución personal —llegó al cargo en 2019 con cabello negro— pero la realidad empresarial muestra una operadora que pasó del tercer al segundo lugar en consumo de datos y cuenta con aproximadamente 80 radiobases 4.5G.

FITELVEN 2025: EL ESCAPARATE TECNOLÓGICO

Para la tercera edición de Fitelven, Movilnet prepara un despliegue que incluye invitados internacionales especializados en inteligencia artificial y mercadeo, además de demostraciones tecnológicas en vivo. “Siempre vamos a mostrar allí todo lo que tenemos y todo lo que somos capaces de hacer”, promete Briceño.

La estrategia de Briceño para Movilnet trasciende la recuperación operativa y se enfoca en liderar la transformación digital venezolana. Con planes ilimitados, 5G en despliegue, alianzas estratégicas e infraestructura en expansión, la operadora estatal se posiciona como catalizador tecnológico en un mercado ávido de conectividad avanzada.

El mensaje es claro: Movilnet no solo recuperó su posición en el mercado, sino que aspira a definir el futuro de las telecomunicaciones venezolanas desde la innovación y la colaboración sectorial. •

Por Alcides León

Silicon Valley Zenith Hub: “El emprendimiento venezolano necesita espacios que fomenten el networking y la estructura”

La CEO de Silicon Valley Zenith Hub, Beresith Rigal, reflexiona sobre su modelo de aceleración y el futuro del ecosistema tecnológico en Venezuela, un país donde “la adaptabilidad es supervivencia”

EN EL CORAZÓN DE CARACAS, DONDE LA INNOVACIÓN SE ENCUENTRA CON LA TRADICIÓN EMPRESARIAL, BERESITH RIGAL LIDERA SILICON VALLEY ZENITH HUB, SVZH, una aceleradora de negocios que busca redefinir el panorama emprendedor venezolano. Como directora ejecutiva de esta iniciativa, Rigal combina su visión estratégica con un enfoque humano que caracteriza su estilo de liderazgo femenino.

Conversamos con Rigal sobre el papel de las telecomunicaciones en los emprendimientos actuales. Para la ejecutiva, las telecomunicaciones son mucho más que simple infraestructura. “Las telecomunicaciones son la base donde se soporta todo lo que estamos haciendo aquí”, explica la empresaria, “no solo permiten que existan negocios digitales, sino que también habilitan nuevas formas de trabajo colaborativo y facilitan el intercambio de conocimientos”.

UN ESPACIO DE ENCUENTRO EN LA ERA POSPANDEMIA

Con la sensibilidad característica del liderazgo femenino, Rigal identificó una necesidad emocional y profesional en el mercado. “El mundo se transformó después de la pandemia”, reconoce al mencionar tendencias como el trabajo remoto, “sin

embargo, hay un grupo importante de personas que sienten que trabajar en una oficina les permite ser más eficientes”.

Por eso la respuesta fue crear un espacio que no es solo funcional, sino “cómodo y armonioso” para el desarrollo profesional. “Creamos un espacio de alta conectividad en el cual los emprendedores se encuentren unos con otros, y ese networking e interacción los motive y funja como creador de nuevas ideas”, explica.

TRES PILARES DEL ÉXITO EMPRENDEDOR

Como líder con experiencia en el desarrollo de talento, Rigal ha identificado tres elementos fundamentales para el éxito emprendedor:

- **1. Compromiso:** “El compromiso es fundamental. Si no estás comprometido, cuando se presente cualquier dificultad, vas a desistir.”
- **2. Apertura al cambio:** “Hay que estar abierto y dispuesto a escuchar consejos, y entender que se necesita estructurarse. Aunque se trate de una startup prometedora, igual se requieren estructura y procesos.”
- **3. Paciencia estratégica:** “Puedes tener un muy buen modelo de negocio, pero hay que entender que este necesita de muchas herramientas que fundamenten y potencien la idea, y eso a veces demora tiempo en materializarse. Si no tienes paciencia para esperar el momento, tu emprendimiento puede fallar al salir al mercado antes de estar listo”.



Beresith Rigal, CEO de Silicon Valley Zenith Hub: “Creamos un espacio de alta conectividad en el cual los emprendedores se encuentran”

EL ARTE DEL PIVOTE

Rigal entiende que, en el contexto venezolano, la adaptabilidad es supervivencia. “El mercado venezolano cambia a diario si no tienes adaptabilidad ante lo que está pasando, es muy complicado alcanzar el éxito que quieras.” Estos cambios son lo que en el argot de los emprendedores se conoce como “pivot”.

Su enfoque hacia el “pivoteo” o cambio permanente, incluye una filosofía de liderazgo colaborativo: “Siento que con respeto y paciencia hemos logrado grandes transformaciones en emprendedores que llegan a descubrir mejores formas de desarrollar su emprendimiento.

IMPACTO SOCIAL Y RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL

El compromiso social de la aceleradora que Rigal dirige, se evidencia en las alianzas estratégicas que ha desarrollado. “Estamos enfocados a dar mucho apoyo a la sociedad, sobre todo con Pink Rides [una startup de movilidad con enfoque femenino que hace vida en SVZH], que tiene alianzas interesantes con organizaciones que trabajan con personas con discapacidad permitiéndoles encontrar trabajos inclusivos o con organizaciones como Senosalud, a la que prestamos soporte”.

ENFOQUE INTEGRAL Y HUMANO

Al final, lo que más distingue el liderazgo de Beresith Rigal en Silicon Valley Zenith Hub es su capacidad para combinar rigor financiero con sensibilidad humana. “Hemos demostrado que estamos abiertos a la creación de nuevas oportunidades. Todo el que venga y quiera generar una alianza favorecedora para el ecosistema es bienvenido, siempre que sus principios y valores éticos estén en la misma dirección.”

Su modelo abarca desde emprendedores en etapa de idea, hasta empresas tradicionales en proceso de digitalización, ofreciendo “entrevistas personalizadas con revisión exhaustiva” y diagnósticos adaptados a cada necesidad específica. Su estrategia de expansión ya está generando interés regional: “Hemos tenido conversaciones con otros países de la región que quieren replicar el modelo de negocios de Silicon Valley”. En un ecosistema donde la incertidumbre es constante, Beresith Rigal representa una nueva generación de líderes empresariales que combinan visión estratégica, sensibilidad social y capacidad de adaptación, demostrando que el liderazgo femenino aporta perspectivas únicas y valiosas al mundo de las aceleradoras de negocios en América Latina. ●

Por Alcides León

Bancaribe: evolución tecnológica sin perder la esencia tradicional



El presidente ejecutivo de Bancaribe, Martín Pérez De Benedetto, revela cómo la institución se posiciona como “el primer banco digital de Venezuela” manteniendo su solidez tradicional

EN UN MERCADO FINANCIERO DONDE LOS NEOBANCOS EMERGEN Y DESAPARECEN CON FRECUENCIA, BANCARIBE HA ENCONTRADO UNA FÓRMULA DIFERENTE: evolucionar tecnológicamente sin renunciar a sus raíces tradicionales. Martín Pérez De Benedetto, presidente ejecutivo de la institución, explica que su estrategia se basa en alcanzar “la rapidez de funcionamiento y el acceso en línea de un neobanco, pero con la solidez y amplitud de servicios de un banco tradicional”.

UN VIAJE DE SEIS AÑOS HACIA LA DIGITALIZACIÓN

La transformación de Bancaribe comenzó en 2019 con una convicción clara: “Si no cambiábamos, poníamos en riesgo la continuidad del negocio”, reconoce Pérez

De Benedetto. Este proceso no ha sido una simple modernización cosmética, sino una reestructuración profunda que involucró a más de un centenar de personas en programas de formación especializados.

“Arrancamos literalmente como principiantes en madurez digital. Hoy ya estamos en un nivel avanzado y nuestro objetivo es llegar a ser una empresa totalmente digital en los próximos 3 años”, explica el ejecutivo, utilizando metodologías del MIT y Forrester para medir su progreso.

bajos, el usuario realiza muchas más operaciones –como consultas de saldo, por ejemplo– que las que se realizaban hace una o dos décadas.

OFICINAS DIGITALES: REDEFINIENDO EL ESPACIO BANCARIO

Pero la digitalización también tiene consecuencias sobre las operaciones. Hace 15 años íbamos a la taquilla bancaria o el cajero automático, ahora vamos de forma masiva al internet banking y usamos constantemente las apps. Aunque los costos por operación son muy

(Sudeban) y que reflejan una reducción de 30%, asegura El ejecutivo. Contrario a la tendencia mundial de cierre masivo de sucursales, Bancaribe ha reimaginado el concepto de oficina bancaria. “Ya tenemos 10 oficinas que llamamos «digitales» con un espacio más reducido, un local con diseño distintivo, diferente de una oficina bancaria tradicional”, describe Pérez De Benedetto.

Estas nuevas oficinas promueven la cercanía y el contacto, ofrecen acceso seguro a wifi y tienen como objetivo fundamental asesorar al cliente para que “salga con todos los productos digitales habilitados y transando directamente desde sus dispositivos”. Sin embargo, este modelo híbrido reconoce que ciertos segmentos, especialmente la “economía plateada” y las pequeñas empresas, aún requieren puntos de contacto físicos.

INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA: HASTA UN NUEVO DATA CENTER

Una de las decisiones estratégicas más importantes de Bancaribe fue la construcción de su propio data center. “Varios proveedores de tecnología internacionales se han retirado del país, y sentimos que podíamos [y debíamos] tener estratégicamente el control de nuestra tecnología”, justifica el presidente ejecutivo.

Esta inversión no solo garantiza la continuidad del negocio y la escalabilidad, sino que representa un caso económico sólido. “Si no hubiésemos tenido una cultura digital como la que tenemos ahora, hubiese sido imposible completar este proyecto en los tiempos y la forma que lo hicimos”, reflexiona Pérez De Benedetto.

LA NUEVA APLICACIÓN: INTEGRACIÓN Y FUNCIONALIDAD

Bancaribe fue pionero en el mercado venezolano al lanzar una aplicación bancaria y posteriormente al integrarla completamente con su plataforma de pagos. “Fuimos el primer banco que los integró totalmente y el primero en sacar una app para personas jurídicas”, destaca el ejecutivo.

La aplicación incorpora inteligencia artificial en el call center, funcionalidad que les mereció un premio de la organización del Fintech Américas, y hasta permitió operaciones en dólares dentro del ecosistema bancario cuando la regulación lo permitió.



Martín Pérez de Benedetto, Presidente Ejecutivo de Bancaribe: “Nuestro objetivo es llegar a ser una empresa totalmente digital en los próximos 3 años”

MASTERCARD CONTACTLESS: MÁS QUE UNA TARJETA

La nueva tarjeta de débito Mastercard contactless también representa un salto tecnológico significativo. “Los protocolos de comunicación se parecen más a una tarjeta de crédito que a una de débito tradicional, por eso se puede utilizar más fácilmente en el e-commerce”, explica Pérez De Benedetto.

Las innovaciones van más allá de la tecnología contactless: la tarjeta tiene una forma especial, con una muesca, que permite identificarla al tacto, incluso para personas con discapacidad visual, está fabricada con material reciclable y permite uso internacional para clientes con cuentas en dólares. “Puedes domiciliar tu Netflix o cualquier otro servicio, usarla en cajeros internacionales y hacer compras en e-commerce”, enumera el ejecutivo.

OPEN BANKING: EL FUTURO ES COLABORATIVO

Bancaribe ha desarrollado una robusta estrategia de Open Banking con más de 700 empresas conectadas a través de 1100 APIs, procesando transacciones por cerca de 5 millones de dólares en un semestre. “Somos uno de los dos bancos que tiene un portal de APIs donde las empresas pueden encontrar toda

la información, desde contactos hasta estándares técnicos”, señala orgulloso. Esta apertura tecnológica permite que las empresas se conecten directamente a los sistemas transaccionales del banco para pagos de proveedores, dispersión de nóminas y soluciones de e-commerce, eliminando la necesidad de acceder manualmente a las plataformas bancarias.

EL CLIENTE BANCARIBE DEL SIGLO XXI

El perfil de cliente ha evolucionado significativamente. “El cliente Bancaribe se empieza a parecer más a lo que es Bancaribe actualmente”, observa Pérez De Benedetto. Es especialmente notable que el 60% de los nuevos clientes durante el onboarding digital de 2023 pertenecían a las generaciones Y y Z.

“Se sienten casi que están interactuando con una fintech”, concluye el ejecutivo, evidenciando cómo Bancaribe ha logrado su objetivo de combinar la confiabilidad tradicional con la agilidad digital. La transformación de Bancaribe demuestra que la evolución tecnológica y la tradición bancaria no son mutuamente excluyentes, sino que pueden coexistir para crear una propuesta de valor única en el mercado financiero venezolano y hasta regional. ●

Por Alcides León

ESET: Ciberseguridad como Valor Agregado para los ISP



EN UN ENTORNO DIGITAL CADA VEZ MÁS VULNERABLE, LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (ISP) DEBEN IR MÁS ALLÁ DE LA CONECTIVIDAD BÁSICA. La seguridad digital se ha convertido en un diferenciador clave. En este contexto ESET, empresa líder de ciberseguridad, ha desarrollado una propuesta para los ISP que representa una oportunidad estratégica para mejorar la experiencia del cliente, fortalecer la reputación del proveedor y generar ingresos recurrentes.

UNA ALIANZA QUE RESPONDE AL MERCADO

ESET permite a los ISP integrar avanzadas soluciones antimalware en su oferta. Esto no solo protege al usuario final, sino que también optimiza la operación del ISP en un entorno exigente.

La ciberseguridad se convierte así en un pilar para el crecimiento sostenible, asegurando la integridad de los datos y la continuidad del servicio.

Ciberseguridad como Valor Agregado es el principal argumento de la alianza estratégica que propone ESET a los proveedores de servicios de internet

SOLUCIÓN A UN PROBLEMA REAL

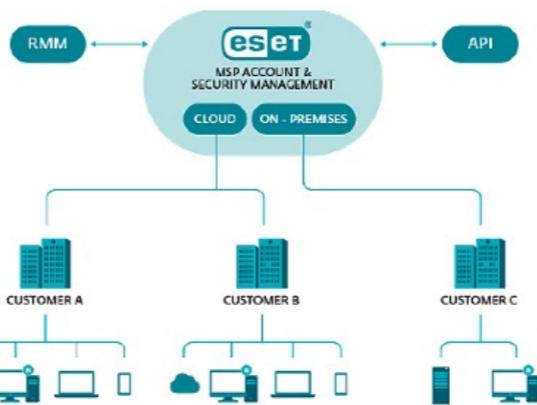
El aumento del malware, del ransomware y de las amenazas móviles ha hecho urgente la protección digital. En Latinoamérica, los ataques por phishing e ingeniería social afectan gravemente a usuarios y proveedores.

¿Cómo esto perjudica al usuario final? Causando una serie de efectos diferentes, pero todos molestos, incluyendo:

- Navegación lenta
- Envío de correos sin consentimiento
- Robo o secuestro de información
- Frustración con el servicio

Pero esto también tiene un impacto en el lado del ISP:

- Deterioro de su imagen y marca
- Aumento de reclamos
- Direcciones IP bloqueadas
- Costos operativos innecesarios



SEGURIDAD COMO SERVICIO: LA SOLUCIÓN ADECUADA

La alianza entre ESET y los ISP permite ofrecer protección como valor agregado para el usuario final, mejorando la experiencia digital, reduciendo la carga en la red y minimizando los costos de atención.

Los ISP se ven beneficiados con nuevos ingresos, una importante reducción en las llamadas a los centros de soporte, un mejor posicionamiento ante la competencia y una mayor agilidad al momento de realizar implementaciones.

Por su parte, el usuario final consigue una protección integral en todos sus dispositivos, menor exposición a amenazas digitales y mejora la seguridad de su navegación en la web.

UNA ALIANZA PARA EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Con campañas directas y alta conversión, los ISP pueden incorporar a sus sistemas de manera simple, la integración técnica eficiente para la gestión de la seguridad. El resultado, como ya hemos visto, incluye ingresos adicionales, fidelización y diferenciación.

UNA ALIANZA PARA LOS GANADORES

La seguridad digital es esencial. La alianza entre ESET y los ISP redefine la conectividad, integrando protección, confianza y valor. En este acuerdo todos ganan: el cliente navega seguro y el ISP se fortalece. ESET cuenta con una base sólida de ISP como clientes, con ventas en el segmento ISP por U\$S 1.938 millones. Algunos de sus principales clientes son:

Latinoamérica:

- Telecom Argentina
- Iplan
- Metrotel
- CNT (Ecuador)
- Puntonet (Ecuador)
- Telefónica de Ecuador

Global:

- Telekom (Eslovaquia)
- Orange
- O2

¿Eres un ISP en Venezuela y te interesa este modelo? Contáctanos: @eset_ve | logintel.com.ve; ventas@eset.com.ve •

Por Michele Flammia / Gerente General Eset Venezuela



Tecnología que se mueve contigo

Disfruta una experiencia de innovación en la **tercera edición de Fitelven**.

Sep 2025
18 al 21

Descubre más





Conecta con lo que *Te mueve*

Pley: la nueva plataforma de entretenimiento digital de VNET

Como parte de su proceso de expansión y crecimiento, VNET lanza Pley, una nueva plataforma de entretenimiento digital de última generación

VNET, EMPRESA 100% VENEZOLANA QUE CONECTA A VENEZUELA CON EL MUNDO, CONTINÚA CONSOLIDANDO SU PRESENCIA

EN EL PAÍS con una propuesta que combina innovación tecnológica, expansión de su red de fibra óptica y productos diseñados para transformar la experiencia digital en los hogares. En este contexto, la compañía lanza Pley, una plataforma de entretenimiento digital (IPTV), que llega para ampliar las posibilidades de disfrute y conexión de sus suscriptores.

Como parte de su posicionamiento, esta nueva oferta de VNET, llega acompañada de la campaña "Stremendo Streaming" que refleja a través de una comunicación jovial y llena de humor la esencia de la plataforma, e invita a sus

usuarios a que le den Pley a lo mejor en deportes, series, películas y "disfruten de tremendo streaming".

Pley se basa en plataformas tecnológicas robustas, seguras y escalables, que garantizan una experiencia fluida, estable y en constante evolución. Su diseño responde a las tendencias globales de consumo de entretenimiento, integrando contenidos para todos los gustos con la facilidad que brinda la red de fibra óptica de VNET.

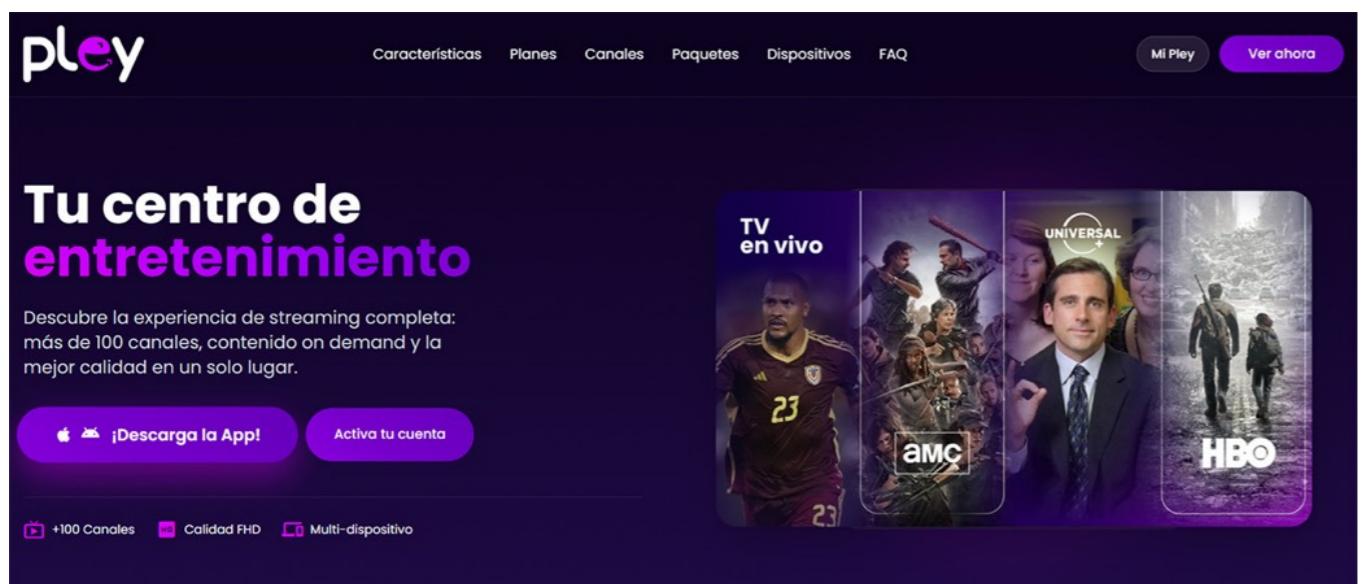
"La conectividad de hoy no se trata solo de navegar, sino de vivir experiencias. Con Pley damos un paso más en nuestro propósito de crear la red de posibilidades, ofreciendo a los hogares venezolanos una ventana al entretenimiento

global, con tecnología de vanguardia y la calidad que nos caracteriza", afirmó José Alejandro González, VP de Relaciones Institucionales de VNET.

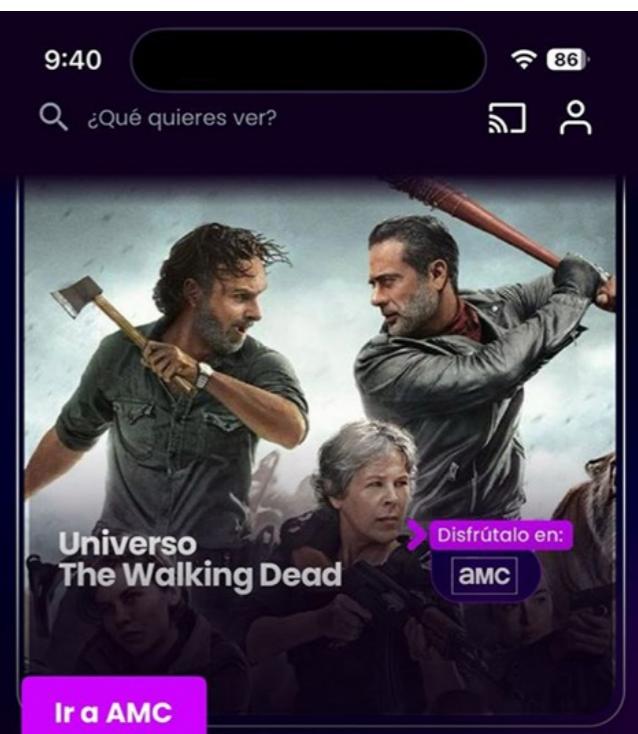
Este lanzamiento se enmarca en el crecimiento sostenido de VNET, que en los últimos meses ha extendido su huella a diversas localidades del país, llevando internet de alta velocidad a miles de familias. Este despliegue responde al compromiso de la empresa de democratizar el acceso a una conectividad de calidad y ofrecer soluciones innovadoras que atienden a un consumidor cada vez más digital.

Con Pley, VNET reafirma su papel como un actor clave en la transformación digital de Venezuela. La compañía no solo conecta hogares y comunidades, sino que impulsa un ecosistema de innovación que abre infinitas oportunidades a través de La Red de Posibilidades. ●

Por VNET



vnet
La red de posibilidades



El mejor contenido en la mejor red

Contenido Centralizado: Reúne más de 100 canales de TV en vivo, videos on demand (VOD) y permite la integración con otras plataformas de streaming en una sola aplicación, facilitando el acceso a todo el entretenimiento desde un solo lugar.



Control Total para el Usuario: Ofrece funciones avanzadas como pausar y retroceder TV en vivo, Catch-Up TV para ver programas recientes, acceso multidispositivo y perfiles familiares con control parental para una experiencia personalizada y segura. ●

Galaxy AI para dispositivos plegables: innovación inteligente que transforma la experiencia móvil

Samsung apuesta por la inteligencia artificial como el motor que optimiza el rendimiento, la seguridad y la experiencia de usuario en sus dispositivos plegables

EN SAMSUNG, NUESTRO COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN VA MÁS ALLÁ DE OFRECER DISPOSITIVOS; BUSCAMOS TRANSFORMAR LA FORMA EN QUE LAS PERSONAS INTERACCIÓN CON LA TECNOLOGÍA, CREANDO EXPERIENCIAS INTUITIVAS, PERSONALIZADAS Y SIGNIFICATIVAS. Con la llegada de la inteligencia artificial (IA) integrada en nuestros dispositivos plegables Galaxy, como el Galaxy Z Fold7 y Galaxy Z Flip7, hemos marcado un hito en la evolución de los smartphones, llevando la innovación a un nuevo nivel.

“El desarrollo de Galaxy AI para dispositivos plegables no fue una tarea sencilla ni una simple incorporación de funciones inteligentes. Requiere un enfoque integral que combina avances en hardware, software y algoritmos de aprendizaje automático, para que la IA

entendiera y respondiera a las particularidades únicas que ofrece un dispositivo plegable”, afirma Gianmarco Leri, gerente de Marketing para Venezuela de Samsung Electronics.

La flexibilidad de poder transformar el formato de un teléfono en un dispositivo con pantalla más amplia o compacta presenta desafíos y oportunidades que solo una IA diseñada desde cero podría aprovechar a cabalidad.

“Desde los primeros modelos plegables, identificamos la necesidad de que la IA comprenda el contexto de uso del usuario, adaptándose automáticamente al modo en que el dispositivo está abierto o cerrado, al tipo de aplicaciones que se ejecutan y a las preferencias individuales. Galaxy AI aprende constantemente de los hábitos de cada usuario,



anticipando sus necesidades y optimizando la interfaz para que la transición entre modos sea fluida y sin interrupciones”, asevera Leri.

DISEÑO PENSADO DE PRINCIPIO A FIN

Gianmarco Leri explica que cuando el usuario despliega el Galaxy Z Fold7, la IA ajusta el diseño de las aplicaciones para aprovechar la pantalla expansiva, facilitando la multitarea y mejorando la productividad. De igual manera, al pliegue el dispositivo, Galaxy AI simplifica la experiencia para un manejo cómodo y rápido, adaptando menús, notificaciones y accesos directos para que sean accesibles con una sola mano. Este nivel de contextualización es posible gracias a la combinación de sensores avanzados y procesamiento inteligente que detecta en tiempo real la posición y uso del dispositivo.

La eficiencia energética fue otro aspecto fundamental durante el desarrollo. Pantallas grandes y multitarea demandan un alto consumo de batería, por lo que Galaxy AI supervisa continuamente el uso de recursos para balancear el rendimiento con la autonomía. Mediante el análisis predictivo, el sistema adapta la gestión energética según el comportamiento del usuario, prolongando la vida útil de la batería sin sacrificar velocidad ni potencia.

Con Galaxy AI, Samsung reafirma su compromiso de poner la tecnología al ser-

La seguridad también es un pilar clave para Samsung. “Galaxy AI trabaja de la mano con nuestras tecnologías de protección móvil para detectar patrones inusuales y responder proactivamente a posibles amenazas. Desde reconocimiento facial y escaneo de iris, hasta la encriptación avanzada y detección inteligente de ataques, la IA fortalece la confianza y privacidad de cada usuario, asegurando que su información personal esté protegida en todo momento”.

Además, Leri puntualiza que Galaxy AI integra capacidades de accesibilidad y personalización para hacer que la tecnología sea más inclusiva y adaptada a las necesidades de cada persona. Ya sea ajustando la configuración visual, facilitando el acceso a funciones o recomendando modos de uso basados en el contexto, nuestra IA convierte cada interacción en una experiencia natural y cómoda.

Este desarrollo representa un esfuerzo conjunto de múltiples disciplinas dentro de Samsung, donde expertos en inteligencia artificial, diseño de interfaces, ingeniería de hardware y experiencia de usuario trabajaron sincronizados para materializar una visión: crear dispositivos plegables que no solo sean potentes y versátiles, sino también inteligentes y sensibles al entorno y a las necesidades individuales.

En definitiva, el desarrollo de Galaxy AI para dispositivos plegables es un reflejo de cómo Samsung entiende que la tecnología debe acompañar y anticipar al usuario, integrándose a su vida cotidiana para potenciar su creatividad, productividad y bienestar. ●



vicio de las personas, para que cada interacción con sus dispositivos sea intuitiva, personalizada y valiosa. “Miramos hacia el futuro con entusiasmo, explorando nuevas posibilidades que la IA y la innovación plegable nos permitirán ofrecer, y así continuar redefiniendo los estándares de la tecnología móvil”, refiere Leri.

Por Samsung Latinoamérica

La revolución inteligente Cómo la IA está transformando las telecomunicaciones en 2025

Una convergencia inevitable
está a la vista en el horizonte tecnológico.

La inteligencia artificial cambiará
radicalmente el negocio de las telcos,
desde la arquitectura hasta la experiencia
del usuario final

EL MOBILE WORLD CONGRESS (MWC) 2025 DE BARCELONA SIRVIÓ CÓMO ESCENARIO DONDE LA INDUSTRIA DE LAS TELECOMUNICACIONES MOSTRÓ SU RUTA DE NAVEGACIÓN DE CARA AL FUTURO. Entre las miles de demostraciones y anuncios, un hilo conductor estaba presente en cada presentación: la inteligencia artificial (IA) ya no es una promesa lejana, sino una realidad operativa que está redefiniendo la infraestructura global de las comunicaciones.

La convergencia entre IA y las telcos representa uno de los cambios más significativos en la historia de ambas industrias –tecnología y telecomunicaciones– con implicaciones que trascienden los aspectos puramente técnicos para influir en la economía digital global.

Las cifras hablan por sí solas. Según el más reciente reporte de Ericsson, se proyecta que al final de 2025 las redes 5G representarán un tercio de todas las suscripciones móviles globales. Esta expansión masiva de la infraestructura 5G está creando el sustrato perfecto para el despliegue de soluciones de IA a escala industrial, estableciendo las bases para una nueva era de conectividad inteligente.



ARQUITECTURA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

En el MWC 2025, empresas como Deutsche Telekom presentaron una visión integrada donde la IA no solo optimiza las redes existentes, sino que las convierte en entidades autónomas capaces de autorreparación y adaptación dinámica. Bajo el lema “Shaping Technology for All”, la operadora alemana demostró teléfonos basados en IA, estaciones base voladoras –sí, leyó bien– y redes que se autorreparan, exemplificando cómo la inteligencia artificial está migrando desde los centros de datos hacia el borde de la red.

La propuesta de valor es clara: las redes tradicionales requieren intervención humana constante para mantener el rendimiento óptimo, mientras que las redes impulsadas por IA pueden predecir, diagnosticar e incluso resolver problemas de manera autónoma. Esta capacidad promete reducir drásticamente los costos operativos, mientras mejora la calidad del servicio.

Por su parte, Huawei alcanzó un hito significativo en el MWC con el anuncio del primer AI Core Network de la industria, una propuesta arquitectónica que redefine la manera en que conce-

bimos las redes de telecomunicaciones. La compañía presentó una estrategia integral que denomina “AI-Centric Networks”, diseñada para ayudar a los operadores a construir infraestructura capaz de satisfacer las demandas de las aplicaciones emergentes de IA mientras asegura el rendimiento de la red.

La propuesta de Huawei se articula a través de su concepto AI WAN. Mediante el aprovechamiento de routers, nuevas conexiones y un nuevo cerebro, todos basados en IA, este concepto permite a los operadores construir redes con TCO óptimo, expandir los límites del servicio, mejorar la eficiencia operacional y estimular el crecimiento de nuevos servicios. Esta arquitectura representa una evolución natural hacia lo que la compañía denomina 5G-Advanced o 5.5G, posicionando las redes como proveedores de servicios digitales inteligentes, en lugar de simples conductores de datos.

MÁS ALLÁ DE LA CONECTIVIDAD

ServiceNow en colaboración con NVIDIA, presentó en el MWC agentes de IA específicamente diseñados para la industria de

telecomunicaciones. Estos agentes autónomos están programados para gestionar, de manera independiente, tareas críticas como reparaciones de red, interrupciones de servicio y consultas de clientes, toda una evolución hacia lo que los expertos denominan "redes cognitivas".

El impacto de esta transformación se extiende más allá de la eficiencia operativa. Google Cloud, por ejemplo, destacó cómo la IA generativa está redefiniendo la experiencia del cliente en telecomunicaciones, permitiendo la predicción de necesidades, la personalización masiva de servicios y el soporte automatizado inteligente. Esta evolución hacia lo que se conoce como "sistemas agénticos" representa un cambio fundamental en la relación entre proveedores de servicios de comunicación y sus usuarios finales, causando un gran impacto en la experiencia de estos últimos.

REVOLUCIÓN DE REDES INTELIGENTES

Ericsson utilizó el MWC para presentar su estrategia de transformación hacia redes impulsadas por intención (*intent-driven architecture*). La compañía sueca demostró cómo su plataforma de red global puede orquestar agentes de IA y servicios RAN (Radio Access Network) en la misma infraestructura, una capacidad que promete revolucionar la eficiencia en el uso del espectro radioeléctrico.

La asociación estratégica entre Ericsson y SoftBank, anunciada durante el evento, se centra en la fusión de tecnologías de IA y RAN para potenciar las telecomunicaciones del futuro. Los logros iniciales incluyen demostraciones del software Ericsson Cloud RAN ejecutándose en el NVIDIA GH200 Grace Hopper Superchip, estableciendo una arquitectura para orquestar aplicaciones de IA y RAN en la misma plataforma física.

Esta convergencia tecnológica tiene implicaciones económicas profundas. La firma de consultores de negocios PwC, en sus análisis señaló que las tecnologías cuánticas junto con la IA, están creando nuevos desafíos y oportunidades para la industria de telecomunicaciones, particularmente en el ámbito de la ciberseguridad y el cifrado.

SEGURIDAD E IA: ALIANZA CRÍTICA

Uno de los aspectos más relevantes destacados en el evento fue el informe de 5G Americas titulado "Advancing Trust and Security in Wireless Cellular Networks in the Age of AI". Este documento subraya cómo la IA se está convirtiendo en una piedra angular no solo para mejorar el rendimiento de las redes, sino también para fortalecer su seguridad intrínseca.

La organización identificó que la IA está transformando la manera cómo se detectan y mitigan las amenazas de ciberseguridad en redes celulares. Los algoritmos de machine learning pueden ahora identificar patrones de tráfico malicioso en tiempo real, implementar contramedidas automáticas y actualizar las defensas de la red sin intervención humana.



También Telefónica, hizo hincapié en la IA y su demo "Quantum-Safe Networks" mostró, a través de tres casos de uso, cómo la multinacional está evolucionando sus redes para los retos actuales y los desafíos futuros que conlleva la computación cuántica. Telefónica cuenta con socios importantes tales como XRF, Idemia y Subsea Mechatronics.

ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN: ASOCIACIONES CLAVES

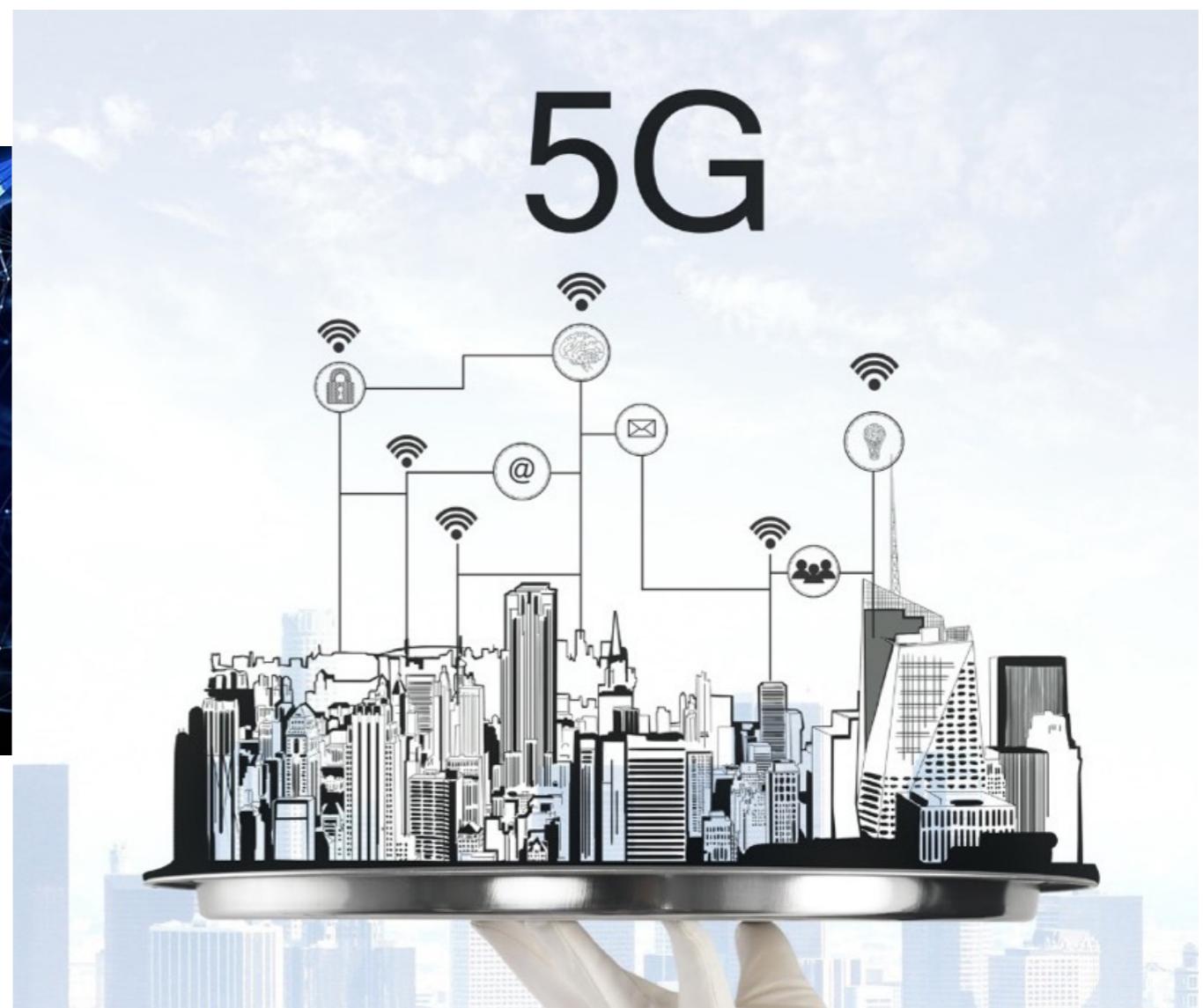
El MWC evidenció que la transformación de las telecomunicaciones mediante IA no es el resultado de esfuerzos aislados, sino de ecosistemas complejos de colaboración. NVIDIA ha emergido como un habilitador tecnológico crucial, proporcionando la infraestructura de computación necesaria para ejecutar cargas de trabajo de IA de manera eficiente en entornos de telecomunicaciones.

Asimismo, Keysight Technologies demostró en el evento cómo están "empoderando el futuro inalámbrico con inteligencia artificial", enfocándose en asegurar dispositivos y redes para lograr avances en investigación 5G-Advanced y 6G.

Esta visión prospectiva sugiere que la convergencia IA-telecomunicaciones es apenas el primer paso hacia una revolución más amplia en conectividad inteligente.

"ÚLTIMA MILLA" INCLUSO POR AIRE

Las proyecciones económicas asociadas con esta transformación, proveniente de la sinergia de la IA con las telecomunicaciones, son impresionantes.



Según datos presentados por diversos analistas durante el MWC 2025, incluyendo el reporte de Ericsson, se anticipa que el acceso de banda ancha fijo inalámbrico (FWA) representará más del 35% de todas las nuevas conexiones de banda ancha fija hasta 2030, impulsado en gran medida por la optimización de IA de estas redes.

DESAFÍOS Y CONSIDERACIONES CRÍTICAS

Los expertos reunidos en Barcelona destacaron que la implementación masiva de IA en redes de telecomunicaciones plantea cuestiones complejas relacionadas con la gobernanza de datos, la explicabilidad y transparencia de los algoritmos, y la necesidad de nuevas competencias profesionales en la industria.

El MWC también sirvió como plataforma para discutir las implicaciones de la IA en el desarrollo de redes 6G. Las demostraciones presentadas sugieren que la sexta generación de redes móviles será nativa en IA desde su concepción, a diferencia de las generaciones anteriores donde la inteligencia artificial ha sido agregada como una capa adicional.

NUEVA ERA DE CONECTIVIDAD INTELIGENTE

Durante el MWC quedó demostrado de manera inequívoca que la convergencia entre inteligencia artificial y telecomunicaciones no es una tendencia emergente, sino una realidad operativa que está redefiniendo los fundamentos de la conectividad global. Las demostraciones de empresas líderes han ilustrado un futuro donde las redes no solo transportan información, sino que la procesan, analizan y actúan sobre ella de manera inteligente.

Los análisis de consultoras como PwC y Accenture confirman que esta transformación tendrá implicaciones económicas profundas, creando nuevos mercados y disruptiendo modelos de negocio establecidos. Sin embargo, el éxito de esta revolución dependerá de la capacidad de la industria para abordar desafíos críticos relacionados con la seguridad, la interoperabilidad y el desarrollo de talento especializado. Mientras la industria se prepara para este futuro impulsado por IA, una cosa es clara: las redes de telecomunicaciones del mañana serán fundamentalmente diferentes de las de hoy, no solo en capacidad y velocidad, sino en inteligencia y autonomía. ●

Por Fran Monroy @fmonroy

Digitel apuesta por VoLTE en Venezuela

La evolución hacia la voz de nueva generación es una gran apuesta de la operadora del 412 y 422 para mejorar la experiencia de voz de sus usuarios



LA ANUNCIO DE DIGITEL MARCA UN MOMENTO HISTÓRICO PARA LAS TELECOMUNICACIONES VENEZOLANAS. La operadora se posiciona como la primera en ofrecer VoLTE en el país, implementando una solución que promete transformar la experiencia de comunicación de los usuarios nacionales.

Las características técnicas destacadas por Digitel incluyen calidad de voz superior (HD), establecimiento de llamadas en menos tiempo, capacidad simultánea de voz y datos a velocidad máxima, y tecnología avanzada de cancelación de ruido ambiental. Estas mejoras son fun-



damentales en un mercado donde la calidad del servicio ha sido históricamente un diferenciador competitivo.

Luis Bernardo Pérez, presidente de Digitel, enfatizó el impacto estratégico: "Con VoLTE no solo mejoramos la calidad de las llamadas, sino que empoderamos a nuestros usuarios para que se mantengan interconectados de una manera más eficiente y productiva". Esta declaración refleja la comprensión de VoLTE como catalizador de productividad empresarial y personal.

Voice over LTE (VoLTE) representa la evolución natural de las comunicaciones móviles, transformando las llamadas de voz tradicionales en servicios de datos de alta calidad que aprovechan completamente la infraestructura 4G LTE. Esta tecnología, que permite realizar llamadas de voz utilizando el protocolo IP sobre redes LTE, marca un hito

ADOPCIÓN GLOBAL Y PERSPECTIVAS DEL MERCADO

El crecimiento de VoLTE a escala mundial ha sido exponencial. Según datos del Ericsson Mobility Report, las suscripciones VoLTE alcanzaron 6300 millones al final de 2024, y se proyecta que los servicios

de voz 4G y 5G utilizando IMS (IP Multimedia Subsystem) llegarán a 7800 millones para 2029 (<https://www.ericsson.com/en/reports-and-papers/mobility-report/dataforecasts/voice-services-outlook>). Esta cifra evidencia la masificación de la tecnología como estándar global.

Según datos actualizados de GSMA para 2025, más de 250 operadores móviles en aproximadamente 120 países han establecido acuerdos VoLTE, con más de 900 acuerdos de roaming VoLTE implementados globalmente. Esta expansión masiva refleja la adopción acelerada de la tecnología como estándar mundial de comunicaciones móviles.

IMPLICACIONES TÉCNICAS Y COMPETITIVAS

La implementación de VoLTE por parte de Digitel representa varios avances técnicos significativos. Primero, la utilización eficiente del espectro LTE para servicios de voz elimina la necesidad de mantener redes legacy paralelas, optimizando la inversión en infraestructura. Segundo, la capacidad de navegación simultánea durante llamadas transforma el paradigma



Luis Bernardo Pérez,
Presidente de Digitel: "Con VoLTE no solo mejoramos la calidad de las llamadas, sino que empoderamos a nuestros usuarios"

implementaciones VoLTE, lo que causará una modernización sectorial más amplia.

PERSPECTIVAS FUTURAS

El lanzamiento de VoLTE por Digitel sienta las bases para que la operadora empiece a considerar tecnologías futuras como Voice over New Radio (VoNR) en redes 5G. La industria ya está desarrollando VoNR y Video over NR (ViNR) como los próximos estándares para redes 5G pero en su modalidad *Stand Alone*, lo cual las pone en un futuro no tan cercano.

Este movimiento estratégico de Digitel no debería solo mejorar la experiencia actual del usuario, sino que también preparar el terreno para la eventual transición hacia servicios de comunicación de próxima generación, en un mercado venezolano ávido de avances tecnológicos. •

Por Alcides León



Rif.: J-30647247-9



¡Estudia con nosotros!

Conoce nuestras 8 carreras:

- Administración de Empresas
- Comunicación Social
- Derecho
- Educación
- Economía
- Ingeniería Informática en Ciencia de Datos
- Ingeniería Mecatrónica
- Ingeniería Telemática

+58 412 160 79 08

Movistar Venezuela tras la modernización de red más ambiciosa de la década

La operadora encara la actualización más trascendental de su infraestructura, de la mano de su directora de tecnología, Esther Borges, y su equipo de profesionales

ESTHER BORGES, CTO DE TELEFÓNICA MOVISTAR EN VENEZUELA, LIDERA LO QUE ELLA DESCRIBE COMO "UNO DE LOS PROYECTOS MÁS TRASCENDENTALES" que ha emprendido la empresa en el país. Esta iniciativa de modernización, representa una renovación completa de la infraestructura de telecomunicaciones de la operadora. "Estamos sustituyendo todos nuestros equipos por tecnología más avanzada que no solo mejora el rendimiento actual, sino que nos prepara para una transición sencilla hacia 5G", explica Borges. La modernización incluye, entre otras mejoras, la implementación de *carrier aggregation* (CA) en todas las portadoras disponibles (850, 1900 y 2600 MHz), lo que ha generado mejoras significativas en la experiencia de navegación de los usuarios.

Los efectos de la modernización son particularmente notables en regiones que anteriormente presentaban desafíos de conectividad. "Empezamos por los sitios con más problemas de congestión, donde teníamos una red más limitada", señala la CTO. Los Andes venezolanos, incluyendo ciudades como San Cristóbal, Mérida, El Vigía, Valera y yendo un poco más allá, Maracaibo, han sido los primeros beneficiarios de estas mejoras.

Los datos revelan el alcance de la transformación, desde enero Movistar ha aumentado aproximadamente 25% la capacidad de datos durante las horas pico a nivel nacional. En algunas ciudades como San Cristóbal, este incremento alcanzó el 90% evidenciando el impacto dramático de las mejoras implementadas.



"Empezamos [la modernización] por los sitios con más problemas de congestión" afirma Esther Borges, CTO de Telefónica Movistar en Venezuela

MÁS ALLÁ DE ANTENAS

La modernización abarca múltiples componentes de la red. Movistar cuenta con casi 7000 kilómetros de fibra óptica, de los cuales aproximadamente 4000 son propios. La empresa está actualizando simultáneamente su red de transporte con tecnología DWDM de 400 GB (multiplexores de alta densidad) y modernizando equipos de microondas para el backhaul IP, que conecta la red telefónica con la Internet. Un aspecto destacado es el enfoque en sostenibilidad energética. "Estamos incorporando sitios con paneles solares e implementando sistemas de ciclo de baterías para reducir nuestra huella de carbono", explica Borges. La compañía está sustituyendo las tradicionales baterías de plomo-ácido por tecnología de litio, que ofrece mayor durabilidad ante los cortes eléctricos.

CAMINO HACIA 5G

Movistar planea iniciar el despliegue comercial de 5G antes de finalizar 2025, comenzando con Caracas, Valencia y Maracaibo. La estrategia incluye *Dynamic Spectrum Sharing* (DSS), una tecnología que permitirá utilizar eficientemente el espectro tanto para 4G como para 5G, según los patrones de demanda. Para 2030, la operadora proyecta tener entre 700 y 800 sitios con tecnología 5G. Paralelamente, servicios como VoLTE están en fase de pruebas avanzadas y Borges confirma que "la experiencia del audio [en VoLTE] es muy interesante", dejando vislumbrar su lanzamiento próximo.

EXPANSIÓN CONTINUA

Además de la modernización, Movistar está ejecutando un plan de expansión con 160 nuevos sitios radioeléctricos a lo largo de todo el territorio nacional. Al cierre de la entrevista, ya habían activado 57 de estos sitios, enfocándose primordialmente en áreas previamente desatendidas. La red actual cuenta con más de 2700 radiobases, cifra que continúa creciendo conforme avanza el despliegue. Este crecimiento responde tanto a la densificación urbana como a la necesidad de mejorar la cobertura en zonas rurales estratégicas.

UNA VISIÓN A LARGO PLAZO

Borges proyecta que esta modernización de la red, inicialmente concebida para tres años, podría extenderse ligeramente debido a su alcance ambicioso. Sin embargo, destaca que 2025 ha sido excepcionalmente productivo: "Este año hemos hecho aproximadamente la suma de lo realizado en 2022, 2023 y 2024 juntos".

La modernización de Movistar Venezuela se enmarca dentro de la estrategia regional de Telefónica, manteniendo el ritmo de desarrollo comparable con otras filiales latinoamericanas. Para la CTO, el objetivo central permanece claro: "Queremos ofrecer calidad en lo que tenemos, que nuestra red 4G esté excelente, con buena capacidad y ofreciendo conexiones rápidas y estables". Esta transformación tecnológica es un ejemplo del potencial transformador de las inversiones estratégicas en infraestructura digital, para el desarrollo de la propia empresa y del país. ●

Por Iván Méndez @ivanxcaracas

INGENIERÍA TELECOM

Campus Montalbán

Conoce más

0:00

UCAB UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

RIF - J-00012255-5

CANAEMTE: Innovación y desarrollo en el sector de telecomunicaciones en Venezuela

Desde su fundación en 1968, la Cámara Nacional de Empresas Fabricantes de Telecomunicaciones (CANAEMTE) ha sido un actor clave en la consolidación y crecimiento del sector en Venezuela



Rómulo Colmenares, ingeniero en telecomunicaciones y actual miembro de la Junta Directiva de CANAEMTE

EN UN MUNDO DONDE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL REDEFINE LA MANERA EN QUE TRABAJAMOS, NOS COMUNICAMOS Y COMPETIMOS, la cámara se ha convertido en un punto de encuentro entre empresas, operadores, proveedores y expertos que apuestan por la innovación como motor de desarrollo.

Nuestro modelo de negocio, basado en el principio de ganar-ganar, se ha fortalecido en torno a cuatro pilares estratégicos: comités técnicos, networking, eventos de tecnología y workshops técnicos. Estos espacios han permitido tender puentes entre reguladores, fabricantes, integradores y prestadores de servicios, creando un ecosistema dinámico en el que el conocimiento y las oportunidades de negocio se potencian mutuamente.

En los últimos años, CANAEMTE ha impulsado la discusión y adopción de tecnologías de vanguardia como 5G, fibra óptica FTTH, servicios en la nube, inteligencia artificial y centros de datos, posicionando a nuestros afiliados en sintonía con las tendencias globales. A través de jornadas técnicas, foros y talleres, hemos promovido no solo la actualización tecnológica, sino también la formación de talento, generando capacidades que responden a las demandas de un mercado cada vez más competitivo.



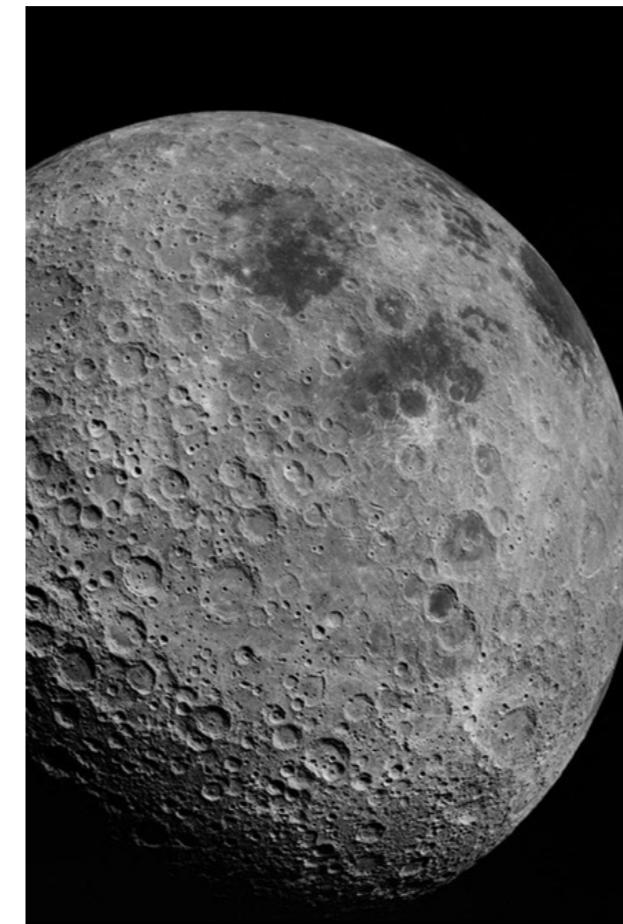
La pandemia aceleró la digitalización y CANAEMTE supo adaptarse ofreciendo formatos presenciales y virtuales, ampliando la participación de actores nacionales e internacionales. Esta flexibilidad ha sido clave para mantener el crecimiento de nuestra base de afiliados y consolidar una comunidad comprometida con el futuro de las telecomunicaciones en el país.

El sector enfrenta grandes desafíos: garantizar conectividad de calidad, cerrar la brecha digital y acompañar la transición hacia una economía más inteligente. Desde CANAEMTE asumimos este reto con una visión clara: ser catalizadores del cambio, impulsando la innova-

ción tecnológica como herramienta para generar más y mejores oportunidades de negocio, contribuyendo así al desarrollo económico y social de Venezuela.

Hoy más que nunca reafirmamos nuestro compromiso de seguir construyendo un ecosistema sólido, colaborativo e innovador. En CANAEMTE entendemos que el futuro de las telecomunicaciones no es solo conectar redes, sino conectar personas, empresas y sueños con la tecnología del mañana. •

Por Rómulo Colmenares
Miembro de la Junta Directiva
4º director



Rómulo Colmenares, ingeniero en telecomunicaciones y actual miembro de la Junta Directiva de CANAEMTE, cuenta con más de 30 años de experiencia en diseño, gestión e implementación de soluciones de fibra óptica y redes de acceso.

Posee una Maestría en Gestión de Negocios de Telecomunicaciones (Telecom Sud Paris) y certificaciones internacionales como Lean Six Sigma Black Belt y FTTH Professional; ha liderado proyectos de infraestructura de banda ancha en Latinoamérica, destacando su labor con fabricantes globales y su aporte en formación técnica especializada. •



**Los 4Cats Tech
en la Fitelven2025
GRUPO DE WHATSAPP**



Directo desde el “espacio” donde todo ocurre

CAVEDATOS: Una mirada de conexión para Venezuela

¿Qué mirada de conexión queremos para Venezuela? Desde las Tecnologías de la Información (TI), son las telecomunicaciones y desde allí tenemos que trabajar en conjunto todos los actores involucrados, para posicionarnos nuevamente a nivel regional como global entre los mejores

UNA MIRADA DE LA EVOLUCIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES EN VENEZUELA INICIA EN 1883 EL TELÉFONO; 1925 LA RADIO; 1952 LA TELEVISIÓN; 1964 el télex; 1970 el servicio satelital; 1988 la telefonía celular; 1991 creación de CONATEL, en esta década se implementa 2G; 2000 el uso de Internet como política prioritaria para el desarrollo nacional, la Ley Orgánica de Telecomunicaciones y CONATEL como ente regulador; 2001 la LOCTI incluyó el sector de las telecomunicaciones en la política nacional; 2004 la Ley Resorte amplió el marco legal a los medios electrónicos, y gradualmente pasamos a 3G; 2015 el paso a 4G; y ahora 2025 proceso a 5G.

Las cámaras relacionadas con TI en Venezuela han sido un pilar fundamental en el desarrollo de esta historia de las telecomunicaciones en el país. Todas trabajando en conjunto, cada una dentro de sus áreas de competencia para hacer posible que el país esté conectado a lo interno, regional y globalmente. Sí, tenemos claro que hay mucho por hacer, mejorar y actualizar para el sector de telecomunicaciones.

Estos actores son: CANAEMTE, la Cámara Nacional de Empresas de Telecomunicaciones desde 1968 con el propósito de impulsar el desarrollo del sector; CASETEL, Cámara de Empresas de Servicios de Telecomunicaciones desde 1980 agrupa a las empresas habilitadas para operar servicios de telecomunicaciones en el país; CAVEDATOS, la Cámara de las Empresas de las Tecnologías de la Información desde 1983 para impulsar el

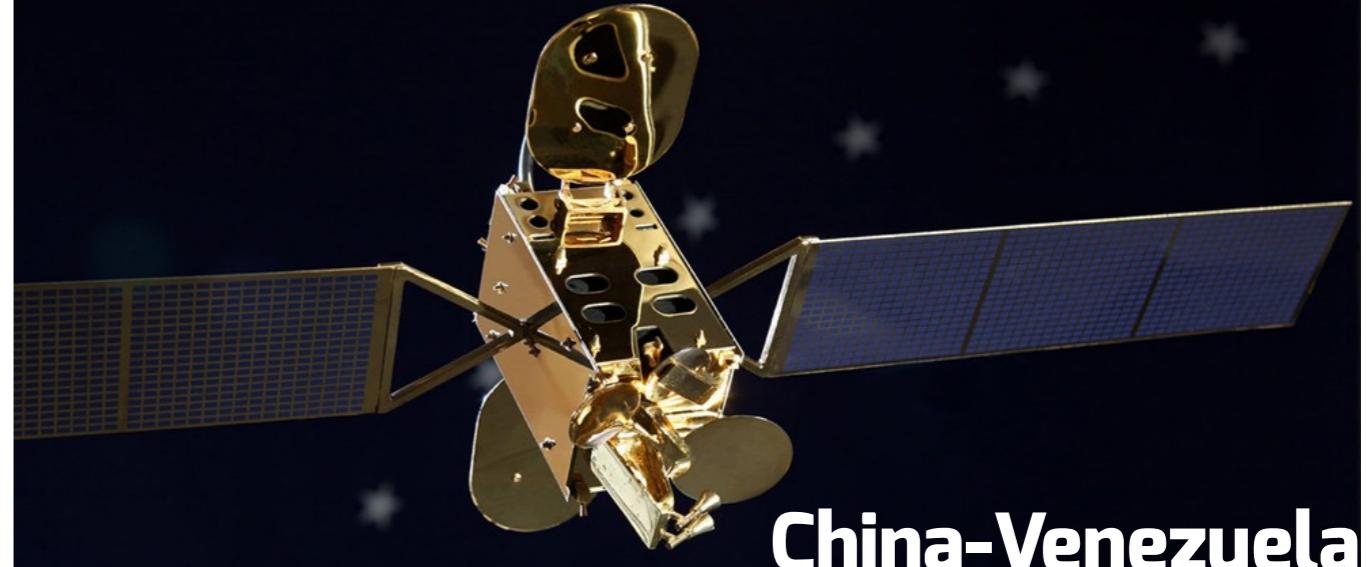
desarrollo y ser el referente tecnológico de Venezuela; y CAVECOM-E, la Cámara Venezolana de Comercio Electrónico desde 2001 todo lo relacionado con dicho proceso en el país.

Desde CAVEDATOS las telecomunicaciones son una de las verticales más importantes y base para conectar a todos los ámbitos de las TI, y aquí la mirada desde lo interno ya que se requieren unos con otros como una red en algún proceso de talento humano, diseño, desarrollo, implementación, seguridad, seguimiento, continuidad, costos, sostenibilidad, mejoras prácticas, oferta de productos, servicios y/o soluciones, normas, leyes y políticas a cumplir tanto a nivel local, regional o global distinta a la mirada del usuario final, que visualiza solo lo que requiere para su trabajo y/o experiencia que es posible gracias a estar conectado, independientemente del medio que utilice. Telecomunicaciones se traduce desde CAVEDATOS como uno de sus ámbitos que aporta a Venezuela innovación tecnológica, eficiencia de servicios, una economía competitiva, mejor calidad de vida y estar conectados globalmente. •

Por Anna De Luca, presidenta CAVEDATOS



Anna De Luca: "Telecomunicaciones se traduce desde CAVEDATOS como uno de sus ámbitos que aporta a Venezuela innovación tecnológica"



Rumbo a dos décadas de cooperación satelital

Un segundo satélite de telecomunicaciones venezolano estaría próximo a ser lanzado desde el gigante asiático, para complementar el avance experimentado en acceso móvil y fijo a Internet

APOCOS MESES PARA CUMPLIRSE 20 AÑOS DE LA FIRMA DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN ESPACIAL ENTRE CHINA Y VENEZUELA, PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA ESPACIAL VENESAT-1 que contempló la fabricación y lanzamiento del satélite de telecomunicaciones Simón Bolívar, el Estado venezolano ha venido anunciando el desarrollo y próximo lanzamiento de otro vehículo espacial destinado a brindar conectividad y que se ha denominado Gran Cacique Guaicaipuro (Venesat-2).

Para ello se cuenta con las dos estaciones terrenas de control, construidas y equipadas en el marco del Venesat-1, así como la continuación de los planes de formación en materia espacial del personal de la Agencia Bolivariana para Actividades Espaciales (ABAE), que para entonces representaron una inversión de 406 millones de dólares.

La experiencia de haber contado con un satélite propio durante poco más de 11 años, específicamente desde su lanzamiento a finales de 2008 hasta marzo de 2020 cuando salió de órbita el Simón Bolívar, pareciera delinear la estrategia gubernamental hacia un uso más enfocado del recurso principalmente hacia zonas remotas con mínima disponibilidad de otros servicios, tales como fibra óptica o el alcance móvil o fijo de 4G y 5G.

La carga útil del Venesat-1 era de 28 transpondedores, de los cuales 12 estaban en banda C, 14 en banda Ku y 2 en banda Ka, para un ancho de banda total de 1342 megahercios destinados a transmisión de datos y servicios de telecomunicaciones.

De la referida capacidad, Venezuela administraba 90% y Uruguay 10% por haber cedido la órbita asignada por la Unión Internacional de Telecomunicaciones en los 78 grados oeste. La banda Ka nunca fue utilizada pese a sus mayores anchos de banda. Del satélite "Gran Cacique Guaicaipuro" se viene hablando desde antes del 2018, y su lanzamiento estaba previsto para 2022, pero aún no se conocen mayores detalles.

OTROS DOS SATÉLITES

De la colaboración espacial China-Venezuela, también surgiieron satélites como el Francisco de Miranda, más conocido como Miranda o VRSS-1, para percepción remota del territorio y que fue lanzado en el año 2012 cuya vida útil se extendió hasta 2022. Por su parte, el satélite Sucre (VRSS-2) también de prospección de la superficie terrestre, fue lanzado a finales de 2017 y cesó su funcionamiento en febrero de 2023.

De ambos vehículos espaciales existe un extenso archivo de imágenes, a disposición del público bajo un esquema de solicitud formal ante la ABAE. La cooperación binacional contemplaba además un proyecto de instalación de una fábrica de satélites en Borburata, estado Carabobo, que no fue materializado. •

Por Jorge Espinoza / @jorgetelecom

Fitelven 2025: Venezuela se consolida como referente latinoamericano en telecomunicaciones



La tercera edición de la Feria Internacional de Telecomunicaciones de Venezuela se perfila como el evento más relevante del sector de las TIC en el país y busca reposicionarlo como referente latinoamericano del sector

CON 187 EXPOSITORES CONFIRMADOS Y PROYECCIONES DE SUPERAR LOS 50.000 VISITANTES, FITELVEN 2025 HA VENDIDO COMPLETAMENTE SUS ESPACIOS FÍSICOS, obligando a los organizadores a implementar por primera vez stands virtuales con tecnología de realidad virtual.

“Ya estamos *sold out*, vendimos todo”, confirma Lisbeth Padrón, una de las organizadoras principales de Fitelven 2025, al ser entrevistada semanas antes de la realización de la feria. Padrón destaca que el evento ha evolucionado desde sus orígenes como “una ventana de las telecomunicaciones” hasta convertirse en el epicentro de negocios más importante del sector en el país.

ASISTENCIA RÉCORD

Los números hablan por sí solos del impacto económico de Fitelven en el ecosistema nacional. La primera edición congregó cerca de 29.000 asistentes y generó aproximadamente 300 acuerdos comerciales por un valor de 25 millones de dólares. Para la segunda edición, estas cifras se dispararon: 42.000 visitantes y más de 100 negociaciones productivas, que representaron 48 millones de dólares en transacciones cerradas durante el evento.

“Esto demuestra que un espacio como Fitelven es necesario para las telecomunicaciones en Venezuela, y creo que todos en el mercado han entendido que este es el lugar de reunión anual donde se terminan de cerrar negociaciones y hacer nuevas alianzas”, explica Padrón.

HACIA EL B2B

Una de las evoluciones más significativas de Fitelven ha sido su orientación es-

tratégica hacia el networking empresarial. “Conociendo el sector un poco más cada año, nos dimos cuenta que lo que necesitan es un espacio aún más favorable para hacer negocios”, señala la organizadora. Por eso se da la ampliación del evento a cuatro días, con tres jornadas dedicadas exclusivamente al intercambio empresarial y la última orientada al consumidor final.

El evento también incluye más de 21 cursos certificados que se impartirán en el Hotel Tamanaco durante los días previos a la exposición, además de dos salas de conferencias especializadas con capacidad para 100 personas cada una, donde se desarrollarán entre 12 y 14 charlas diarias.

PROTAGONISTAS DE LA TRANSFORMACIÓN

Este año Fitelven cuenta con nueve sponsors principales, duplicando los cuatro grandes de la primera edición. Junto a las tradicionales teleoperadoras Cantv, Digitel y Movistar, se suman Vnet, Thundernet, NetUno, Inter y Simple, reflejando la diversificación y crecimiento del mercado venezolano de telecomunicaciones.

Sin embargo, “los que se ven más beneficiados son las pequeñas empresas, que pueden llegar a esas compañías grandes y vender sus productos o servicios”,

destaca Padrón, subrayando cómo el evento democratiza las oportunidades de negocio en un sector históricamente concentrado en grandes jugadores.

INNOVACIÓN Y PROYECCIÓN

Fitelven 2025 introduce novedades tecnológicas significativas, incluyendo el uso de inteligencia artificial para generar resúmenes automáticos de las conferencias y la implementación de stands virtuales accesibles mediante visores Oculus. Esta innovación ha facilitado la participación de empresas internacionales que, sin presencia física, pueden mantener interacción comercial directa con los asistentes.

La feria empieza a competir a nivel técnico y de experiencia con eventos consolidados como el Mobile World Congress de Barcelona, según afirman los organizadores, y representa el esfuerzo de Venezuela por posicionarse como líder regional en un sector clave para el desarrollo económico y tecnológico del país.

Con el lema “Conecta con el mundo”, Fitelven 2025 se realizará del 18 al 21 de septiembre en el Poliedro de Caracas. Esta feria reafirma el compromiso del país con la innovación y demuestra que “en Venezuela hacemos cosas grandes”, finaliza Padrón. •

Por Iván Méndez @ivanxcaracas



Subastas 4G y 5G

Venezuela se acerca al promedio latinoamericano de espectro asignado

TRANSCURRIDO UNA DÉCADA LUEGO DE LA ÚLTIMA ASIGNACIÓN DE ESPECTRO PARA LAS OPERADORES MÓVILES EN VENEZUELA y a pocos días de culminar la segunda edición de la Feria Internacional de Telecomunicaciones de Venezuela (Fitelven) en septiembre de 2024, fue aprobado el punto de cuenta presentado por la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Conatel) ante la Presidencia de la República, para la realización de una nueva oferta pública dirigida a subastar frecuencias de cara a despliegues de 5G y la optimización de las redes 4G.

Fue en diciembre pasado cuando la Bolsa de Valores de Caracas (BVC) dio a conocer la convocatoria de Conatel, para la subasta pública a realizarse en enero de 2025 y cuyo pliego de condiciones especificaba cinco bloques en las bandas

En tiempos de alta exigencia técnica hacia la infraestructura de telecomunicaciones móviles, la oferta pública de más porciones en bandas de frecuencias, apunta a nuevos servicios masivos de última generación

de 700 MHz, de 900 MHz, de 1800/1900 MHz, de 2500/2600 MHz, y de 3.500 MHz, para un total de 136 megahercios pero que al final fueron asignados 90.



La subasta tuvo lugar durante la última semana de enero en la sede del coro capitalino, bajo supervisión de la Superintendencia Nacional de Valores (Sunaval), donde luego de dos días de puja resultaron beneficiadas Telefónica Venezuela (Movistar) con 40 megahercios en la banda 2500/2600 MHz por un lapso de 15 años tras un pago equivalente a unos 37 millones de dólares; y Corporación Digitel se hizo con 50 megahercios en la banda de 3500 MHz al desembolsar el equivalente a 86,92 millones de dólares, también por tres lustros.

Mientras que Movistar destinará el espectro adicional recibido para optimizar su servicio 4G al tiempo que desplegará 5G para servicios móviles; Digitel lo dedicará a ofrecer acceso 5G fijo inalámbrico (FWA, por sus siglas en inglés) comenzando por las dos entidades federales donde llevó a cabo su prueba piloto: Barinas y Nueva Esparta. Más recientemente anunció disponibilidad en la ciudad de Mérida.

El resto de los bloques de frecuencias ofertados en enero, resultaron desiertos en esa oportunidad. La Corporación Cantv y Telecomunicaciones Movilnet no resultaron favorecidas, aun cuando esta última mantiene en marcha desde septiembre de 2024 una prueba piloto abierta de 5G en Caracas, Miranda y La Guaira, con más de 50 radiobases.

SEGUNDA SUBASTA 2025

Una segunda subasta pública fue convocada por Conatel, con cuatro porciones de espectro a saber: CC' conformado por una porción de 50 megahercios en el rango de frecuencias 3600-3650 MHz; DD' compuesto también con una porción de 50 megahercios entre las frecuencias 3650-3700 MHz; FF' constituido por dos porciones de espectro de 20 megahercios, puestas en 2540-2560 MHz y 2660-2680 MHz, para totalizar 40 megahercios; y el GG' contentivo de dos porciones espectrales de 5 megahercios en banda 1700-2100 MHz (AWS) que juntas suman 10 megahercios.

Cuatro organizaciones entregaron sus recaudos para optar por tres de los cuatro bloques en dos bandas: Movilnet y Movistar por los bloques CC' y DD', mientras que Cantv y Simple (Galaxy Entertainment Venezuela) por el FF'; quedando desierto desde el primer momento el GG'.

El miércoles 10 de septiembre de 2025 se inició la subasta de los referidos bloques y el proceso se extendió hasta el jueves 11 con adjudicaciones a favor de Cantv y Movilnet, respectivamente, luego de que Movistar y Simple decidieran no continuar en la puja.

Mientras que Cantv deberá pagar el equivalente a 36,1 millones de dólares por el nuevo espectro otorfado, con el cual se espera desarrolle productos de naturaleza fija inalámbrica; Movilnet deberá desembolsar el equivalente a unos 173,84 millones de dólares por 100 megahercios en dos bloques contiguos de 50 cada uno y servirá para oficializar su despliegue de 5G.



En definitiva, Venezuela alcanza 554 megahercios asignados para servicios móviles, acercándose cada vez más al promedio latinoamericano de 571,7 megahercios, el cual fue reportado a principios de este año por 5G Americas tras tabular los datos de 18 países de la región, pero sin contabilizar otros territorios no autónomos que también disponen de servicios de quinta generación.

GRAN IMPACTO MÓVIL

La penetración de la telefonía móvil en Venezuela creció hasta 60,51% al cierre del año 2024, de acuerdo con las estimaciones de Conatel a partir de los datos aportados por los prestadores de servicios, situando en 20,68 millones el total de líneas móviles en uso.

El regulador de las telecomunicaciones reportó además, la operatividad de 19,8 millones de suscripciones móviles en dispositivos inteligentes, dato que representa 95,7% del total de líneas activas con las que culminó el año pasado.

Asimismo, la telefonía móvil destaca como medio de acceso para más 85% de los suscriptores de servicios de Internet en Venezuela, cuyas suscripciones totales de Internet en el país alcanzan los 25,2 millones.

Con 20,88 millones de abonados en banda ancha móvil normalizada, es decir, aquella con planes combinados de datos, voz y mensajes de texto, sumados a 645,322 abonados de banda ancha móvil dedicada (planes de solamente datos), se lleva a 21,52 millones el total de clientes servidos a través de redes móviles.

El empuje del sector telecomunicaciones se refleja en el crecimiento de 7,13% reportado por el Banco Central de Venezuela durante el primer semestre de 2025. ●

Por Jorge Espinoza / @jorgetelecom

Tendencias que definen la industria de telecomunicaciones a partir de 2025



LA INDUSTRIA DE TELECOMUNICACIONES EN 2025 SE ENCUENTRA EN UN PUNTO DE INFLEXIÓN TECNOLÓGICO Y ESTRATÉGICO, impulsada por avances acelerados que redefinen cómo nos conectamos, cómo interactuamos y cómo gestionamos la información.

Este sector no solo evoluciona en términos de infraestructura tecnológica, sino que también adopta nuevos modelos de negocio, sostenibilidad y seguridad ante las crecientes demandas sociales y empresariales. A continuación, se describen las siete tendencias más relevantes que configuran la industria este año.

CONSOLIDACIÓN 5G Y AVANCE 6G

El 5G avanzado está en fase de despliegue global, optimizando la velocidad, capacidad y latencia de las redes móviles. Se espera que la latencia caiga por debajo de un milisegundo (1 ms), lo cual es crucial para aplicaciones en tiempo real como la telemedicina, vehículos autónomos y la automatización industrial. Gracias a una mejor gestión del espectro radioeléctrico, las redes 5G avanzadas pueden acomodar una densidad masiva de dispositivos conectados por kilómetro cuadrado, facilitando la expansión del Internet de las Cosas (IoT).

En paralelo, comienzan a perfilarse las primeras investigaciones y pruebas pre-comerciales de 6G, lo cual permite esperar una velocidad potencial de hasta un terabit por segundo (1 Tbps), reducción casi total de latencia y la integración con tecnologías emergentes como la computación cuántica y la comunicación holográfica. Se anticipa que 6G transformará radicalmente la conectividad para 2030, con un ecosistema hiperconectado y nuevos casos de uso aún por descubrir.

IA PARA SOPORTE DE GESTIÓN DE REDES

La inteligencia artificial (IA) ha dejado de ser una tecnología experimental para convertirse en el motor principal para la automatización y optimización de redes de telecomunicaciones.

Mediante algoritmos avanzados, la IA permite la gestión predictiva de incidencias, la optimización dinámica del tráfico y la personalización en tiempo real de la experiencia del usuario. Esto se traduce en redes autónomas que se ajustan automáticamente para maximizar el rendimiento y minimizar la intervención humana.

Además, la IA potencia una analítica avanzada que ayudará a entender patrones de uso y comportamiento, lo cual facilitará la toma de decisiones estratégicas y la creación de servicios personalizados. Esta transformación operativa contribuye a una mayor eficiencia, reducción de costos y mejora significativa en la calidad del servicio, consolidando un modelo reactivo hacia uno proactivo y predictivo.

VIRTUALIZACIÓN Y REDES DEFINIDAS POR SOFTWARE

El sector avanza hacia arquitecturas virtualizadas con redes definidas por software (SDN, por sus siglas en inglés) y funciones de red virtualizadas (NFV). Con estas tecnologías que eliminan la necesidad de hardware físico para cada función de red, los operadores podrán desplegar y gestionar servicios de forma ágil, de acuerdo a las demandas del mercado y personalizando la red para cada cliente.

Además, estas soluciones reducen la dependencia de infraestructuras costosas y permiten innovar en servicios digitales. La virtualización es especialmente relevante en el manejo de data centers y en la provisión de servicios en la nube, lo cual hará más ágil la transformación digital integral de las telecomunicaciones.

SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA COMO PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

La sostenibilidad se ha convertido en una exigencia para la industria, dada la gran demanda energética de las infraestructuras de telecomunicaciones. En 2025, las principales empresas del sector estarán adoptando energías renovables, optimizando sus redes para



Al combinar los avances en infraestructura con tecnologías disruptivas, las telcos experimentan un cambio cualitativo que les acerca más a sus clientes, aumentan su eficiencia operativa y mejoran el retorno de inversión

minimizar el consumo energético y desarrollando hardware más eficiente en términos de potencia.

A la vez, se buscan métodos para reducir la huella de carbono mediante la implementación de prácticas de economía circular y reciclaje tecnológico. Estas medidas responden a regulaciones ambientales más estrictas y compromisos corporativos, a la vez que mejoran la aceptación social del sector.

EXPANSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DEL INTERNET DE LAS COSAS (IOT)

El IoT continúa su explosivo crecimiento al conectar miles de millones de dispositivos, desde sensores industriales hasta electrodomésticos inteligentes. Para sostener esta conectividad masiva, las redes requieren tecnologías de baja latencia y alta capacidad como 5G y futuras redes 6G.

Se multiplican las aplicaciones en agricultura inteligente, ciudades conectadas, salud remota y logística, con recopilación y análisis en tiempo real de datos. Este ecosistema IoT masivo es fundamental para la llamada transformación digital de industrias, facilitando la automatización y aumentando la eficiencia operativa en múltiples sectores.

mación digital de industrias, facilitando la automatización y aumentando la eficiencia operativa en múltiples sectores.

AVANCES EN CIBERSEGURIDAD

El crecimiento exponencial en la dependencia de las telecomunicaciones pone en riesgo la seguridad de las infraestructuras, redes y datos. En 2025, la ciberseguridad se robustecerá mediante tecnologías avanzadas, incluyendo la preparación ante amenazas cuánticas que podrían romper métodos tradicionales de cifrado.

La industria implementa soluciones de seguridad integradas en el núcleo de la red, con monitoreo en tiempo real, respuesta automatizada y auditorías constantes para garantizar la privacidad, integridad y disponibilidad. Esta estrategia es vital para mantener la confianza de los usuarios y mitigar riesgos derivados de ataques sofisticados, especialmente en sectores críticos como finanzas, salud y administración pública.

SERVICIOS DIGITALES INTEGRADOS

Finalmente, la industria ha evolucionado desde un enfoque basado ex-

clusivamente en la conectividad hacia modelos de negocio diversificados que incluyen servicios digitales integrales. Estos modelos pasan por la colaboración estrecha con empresas tecnológicas, medios de comunicación, y plataformas digitales para crear ecosistemas de servicios personalizados y mayor valor añadido.

El sector apuesta por la monetización ética de datos, marketplaces de servicios, comunicación omnicanal y experiencias digitales basadas en IA para consumidores y empresas. Esto también abre nuevas oportunidades en la oferta de servicios gestionados, colaboración remota y plataformas digitales que transforman la interacción con el cliente y los ingresos operadores.

Estas siete tendencias definen el panorama actual y futuro de la industria de telecomunicaciones en 2025, reflejando un sector en constante innovación, adaptación y crecimiento sostenible. La combinación de tecnologías avanzadas, optimización operativa y modelos de negocio digitales abre un horizonte prometedor para la conectividad global. ●

Por Froilán Fernández



La innovación es parte de nuestro ADN



Urgent Care ahora está en el metaverso

Signos Viales

Dr. V

En nuestra App tienes acceso a **Dr.V**, con el cual puedes realizar un pre-diagnóstico asistido por IA y mediante reconocimiento facial, obtener la lectura de tus signos vitales en segundos

J311624457



Escanea y explora nuestro Urgent Care en el metaverso

V **venemergencia**
SIEMPRE PRESENTES



VNET, UN GRAN PASO PARA TODA LA FAMILIA.

VEN Y VIAJA CON NOSOTROS. VUELA HASTA LAS ESTRELLAS
Y DESCUBRE UN MUNDO LLENO DE POSIBILIDADES.

TE ESPERAMOS
DEL 18 AL 21 DE SEPTIEMBRE EN FITELVEN.

vnet

La red de posibilidades

vnet.com.ve | f X @vnet_ve | 3-297058772