



Necesidades AV en casas de culto

TOP
100 INTEGRADORES AV
LATINOS 2023



ESCANEE Y
SUSCRÍBASE
GRATIS

Absen

Trusted LED Supplier



NIX Series

Incomparable experiencia visual

P1.5 | P1.8 | P2.5 | P3.7



800/1500nits
Configuración de doble brillo



43.5mm
Diseño ultrafino



45° small panel
Forma creativa



Instalación rápida
Diseño modular



20kg/m²
Ultraligero



16:9
Relación de aspecto

Absen Holdings México S. de R.L. de C.V.
www.absen.mx
estela.lan@absen.com



@Absen México



@absen_mexicoCorreo



Scan for more

La tecnología AV y la fe

La industria audiovisual es muy variada en cuanto la cantidad de segmentos que atiende. Su tecnología brinda soluciones y facilita la vida a un importante número de sectores.

Sin duda, uno de los que más ha crecido en los últimos años, son las iglesias y casas de culto. Los líderes religiosos han hecho de la tecnología AV su principal aliado para llegar con su mensaje de la fe de forma más dinámica y a una mayor cantidad de feligreses. Esto ha generado un volumen importante de negocios para la fabricantes, distribuidores e integradores de la industria.

En América Latina contamos con importantes iglesias y casas de culto, con lugares que se destacan por la capacidad de albergar miles de personas en sus ceremonias. Y para que cada una de esas miles de personas pueda recibir el mensaje sin interrupciones durante las ceremonias religiosas, la tecnología es la principal aliada.

Pero en estos espacios ya no solo cuentan con audio y video de la mejor calidad. En muchos casos, hoy no tienen nada que envidiar en cuanto a tecnología a los grandes escenarios de espectáculos. Están dotados con iluminación, sets virtuales, equipos de producción de radio y video para sus canales de streaming, casi siempre con lo último en tecnología.

En la edición 2 de 2023 de AVI Latinoamérica encontrará dos artículos dedicados alas soluciones AV para las iglesias y casas de culto, uno enfocado en tecnología de audio y otro sobre las necesidades de los profesionales AV para controlar estos espacios.



RICHARD SANTA SÁNCHEZ, RAVT
Editor AVI LATINOAMÉRICA
rsanta@avilatinoamerica.com



Es una publicación periódica propiedad de Latin Press, Inc.

Producida y distribuida para Latin Press, Inc., por Latin Press Colombia y Latin Press USA

DIRECCIÓN GENERAL

Max Jaramillo / Manuela Jaramillo

EDITOR

Richard Santa

rsanta@avilatinoamerica.com

GERENTE DE PROYECTO

Verónica Marín

vmarin@avilatinoamerica.com

GERENTES DE CUENTA

MÉXICO

Sandra Camacho

scamacho@avilatinoamerica.com

COLOMBIA

Carolina Gallego

cgallego@avilatinoamerica.com

CHINA

Judy Wang

+852 3078 0826

judy@worldwidefocus.hk

DATABASE MANAGER

Maria Eugenia Rave

mrave@avilatinoamerica.com

JEFE DE PRODUCCIÓN

Fabio Franco

ffranco@avilatinoamerica.com

DIAGRAMACIÓN Y DISEÑO

Jhonnatan Martínez

jmartinez@avilatinoamerica.com

PORTADA

Canva

TELÉFONOS OFICINAS:

Latin Press USA

Miami, USA

Tel +1 [305] 285 3133

LATIN PRESS MÉXICO

Ciudad de México

Tel +52 [55] 4170 8330

LATIN PRESS COLOMBIA

Bogotá, Colombia

Tel +57 [601] 381 9215

LATIN PRESS BRASIL

São Paulo, Brasil

Tel +55 [11] 3042 2103

Colabora en esta edición:

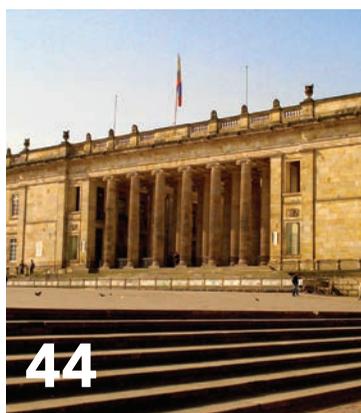
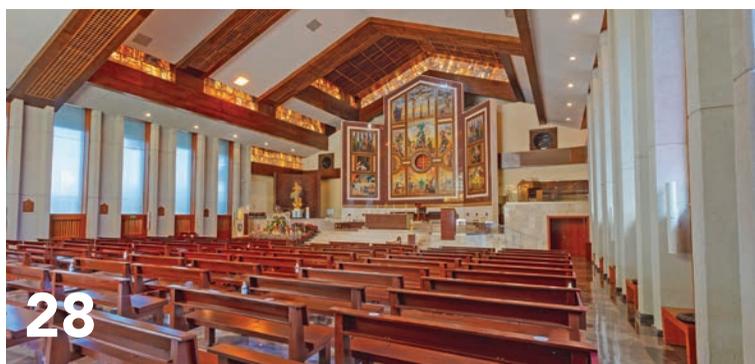
- Andrea Ochoa • Charles Cheevze • Juan Tamayo
- Austin Yavorski

Las opiniones expresadas por los autores de los artículos en esta revista no comprometen a la casa editora.

Impreso por Panamericana Formas e Impresos S.A.
Quien solo actúa como impresor

Impreso en Colombia - Printed in Colombia

ISSN 2027 4807



03 CARTA EDITORIAL

06 CALENDARIO 2023

08 NOTICIAS DE LA INDUSTRIA

TOP 100

14 **TOP 100 Integradores AV latinos 2023**
Presentamos el ranking de los integradores AV latinos con mayor reconocimiento en 2023.

INTEGRACIÓN COMERCIAL

28 **Buen sonido, necesidad en iglesias**
en el audio no se puede estimar el resultado final y cómo será esa experiencia final, hay que tener en cuenta factores como la acústica.

32 **Trabajo AV en iglesias debe ser remunerado**
Pastor, líder de la congregación, sacerdote u otro título similar, tenga reuniones técnicas con su equipo de producción, escúchelos.

CASO DE ÉXITO

44 **Congreso colombiano renueva tecnología AV**
La Cámara de Representantes de Colombia instaló soluciones AV de última tecnología para apoyar sus sesiones presenciales e híbridas.

CALA AWARDS

48 **Particpe en Cala Awards Mejor Proyecto AV**
Los Cala Awards Mejor Proyecto AV, reemplazan al Concurso AV Latino. Ya está abierta la postulación para su versión 2023.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

EMPRESA	PÁGINA
ABSEN	CARÁTULA 2
CALA AWARDS	27
DATAPATH	CARÁTULA 3
INDUGUÍA	
INTEGRATEC	CARÁTULA 4
OPCIONES DIGITALES	35
PROVENCO	13
TOP 100 CONNECT INTEGRADORES LATINOAMERICANOS INDUSTRIA AV	22
TOP 100 CONNECT OPERADORES DE AEROPUERTOS EN LATINOAMERICA	47
ESTUDIO DE MERCADO INDUSTRIA DE SEÑALIZACIÓN DIGITAL LATINOAMÉRICA 2022	19

CALENDARIO 2023

ABRIL

12 al 14

ISA International Sing Expo

Virtual

www.signexpo.org

13 al 15

NAMM

Anaheim, California, EEUU

www.namm.org

15 al 19

NAB Show

Las Vegas, Nevada, EEUU

www.nabshow.com

23 al 25

Soundcheck Xpo

Ciudad de México, México

www.soundcheckexpo.com.mx

MAYO

10 al 11

IntegraTec Brasil

São Paulo, Brasil

www.integrattec.show/es/

JUNIO

14 al 16

Infocomm

Orlando, Florida, EEUU

www.infocommshow.org

AGOSTO

16 al 18

IntegraTec México

Ciudad de México, México

www.integrattec.show/es/

SEPTIEMBRE

6 al 9

Commercial Integrator Expo

Denver, Colorado, EEUU

expo.commercialintegrator.com

IntegraTEC™
AV • Automation • DataComm • Broadcast

LA FERIA Y CONGRESO PARA LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍA

ANTES

tmi Tecnología Multimedia Integrada LATÍN AMÉRICA | DataNet LATINOAMÉRICA | TECNOTELEVISIÓN & RADIO

UN ESPACIO DONDE SE REÚNEN SOLUCIONES PARA SISTEMAS AV • ILUMINACIÓN • COMUNICACIONES UNIFICADAS • REDES DE DATOS • BROADCAST

UN EVENTO, TRES INDUSTRIAS CONVERGENTES




BRASIL
MAYO 10 - 11, 2023
WORLD TRADE CENTER SÃO PAULO, BRASIL


MÉXICO
AGO. 16 - 18, 2023
WORLD TRADE CENTER, CDMX, MÉXICO


COLOMBIA
OCT. 26 - 27, 2023
CORFERIAS, BOGOTÁ, COLOMBIA

ORGANIZADO POR:



WWW.INTEGRATEC.SHOW

7 al 9

Cedia Expo

Denver, Colorado, EEUU

www.cediaexpo.com/

13 y 14

TecnoEdificios

Ciudad de Panamá, Panamá

www.tecnoedificios.com

27 al 29

EduTechnia

Bogotá, Colombia

edutechnia.com

NOTICIAS

PERSONAJES

Koji Naito, nuevo director y CEO de Christie

Latinoamérica. Ushio Inc., empresa matriz de Christie, anunció el nombramiento de Koji Naito como nuevo director y CEO de Christie Digital Systems para todo el mundo.

A partir del día 1 de abril, Koji, quien hasta la fecha ha sido presidente y CEO de la compañía japonesa Ushio Inc., supervisará las dos empresas. Koji sucede en el nuevo puesto a Hideaki Onishi, que se convierte en nuevo presidente y director de operaciones (COO) de la empresa.

Por su parte, Atsushi Kuroda, procedente de Sharp NEC Display Solutions, Ltd y en la actualidad director en jefe de la Oficina de Estrategia de Christie, continuará al mando de la estrategia de la marca y sucederá a Zoran Veselic como director de tecnologías de la empresa.

Tras casi cuatro décadas asumiendo responsabilidades cada vez mayores en Ushio, Koji aporta a Christie un fuerte liderazgo, una dilatada experiencia en el sector y una gran credibilidad. Como líder empresarial, Koji aspira a combinar los modelos de gestión, estrategias de negocio y filosofías de las dos empresas como garantía de éxito. Para él, entender las necesidades del cliente y continuar progresando hacia la consecución de prácticas sostenibles globales, son tareas fundamentales, como lo es también el objetivo esencial de la empresa de fomentar la



iluminación y la energía para apoyar el bienestar de los seres humanos y el avance social.

“Innovar constantemente y mantener nuestros valores esenciales, así como diferenciarnos en el servicio a las diferentes comunidades, son elementos fundamentales en la visión de Ushio de caminar hacia un futuro sostenible para todos. Para mí, será un gran honor y una enorme satisfacción conducir a Christie hacia el futuro con el apoyo de un fuerte equipo de gestión, en plena sintonía con el mandato y la visión de Ushio”, afirmó Koji Naito, nuevo director y CEO de Christie.

EMPRESAS Y MERCADOS

ICREA cierra alianza con IntegraTec para México y Colombia

Colombia. Las ferias IntegraTec para México y Colombia, acaban de recibir un importante respaldo por parte de la Asociación Internacional de ingenieros especialistas en la Certificación de Infraestructura de Centros de Datos, ICREA.

IntegraTec es el nuevo nombre que acoge las ferias TecnoMultimedia, TecnoTelevisión y ExpoDatenet, las cuales, desde 2008 trabajan por ayudar a crecer las industrias Broadcast, AV, cableado estructurado y conectividad en Colombia, México y Brasil.

ICREA es una asociación internacional reguladora del diseño, construcción, mantenimiento, supervisión y comisionamiento de la infraestructura de los centros de procesamiento de datos, para que ésta sea confiable, segura, disponible, resiliente y tolerante a fallas.

Carolina Cortés Icrea Carolina Cortés, directora comercial de ICREA, señaló

sobre este convenio con IntegraTec que “Para ICREA como ente internacional que promueve el desarrollo de infraestructura de data center en el mundo, es muy importante promover estos acuerdos en los que podemos en conjunto dar a conocer nuevas tecnologías e incentivar el desarrollo de profesionales empresas y organismos que nos ayuden a Evangelizar el Diseño la Construcción y operación de Datacenter. Estamos muy felices de esta unión y sabemos que traerá unos frutos maravillosos. INTEGRATEC BIENVENIDOS A LA FAMILIA ICREA”.

Como parte de esta alianza, ICREA tendrá varias conferencias en el marco del programa académico de IntegraTec en México y Colombia. Entre ellas, se encuentran: Proceso de la actualización de la Norma ICREA-Std-131- 2023 y el contenido actual de Data Center dentro de la Norma ICREA; y Data Center Hyperscala, Edge, Modular y Container.



El circuito de ferias de IntegraTec en 2023 comienza en Brasil el 11 y 12 de mayo, sigue en México del 16 al 18 de agosto y termina en Colombia el 26 y 27 de octubre.

Escanee o haga clic aquí para conocer todos los detalles de IntegraTec



AV Hub celebra 5 años representando marcas para Latam

Latinoamérica. Hace 5 años, Danillo Bomfim materializó su idea llevar marcas AV de gama alta al mercado latino, aprovechando su experiencia de más de 20 años en la industria audiovisual de Brasil. Así fue como nació AV Hub, basada en la Florida.

Aprovechando el aniversario de la empresa, AVI Latinoamérica habló con Danillo Bomfim, quien recordó los inicios, la experiencia recogida en la industria y la visión que tiene para los próximos años.

- ¿Cuál es su balance para los primeros cinco años de operación de AV Hub?

Danillo Bomfim: AV HUB fue un proyecto iniciado por mí con la propuesta de expandir el negocio de distribución de Audio y Video Profesional que ya teníamos en el mercado brasileño y llevar toda la experiencia de más de 20 años en el mercado AV a América Latina. Como siempre, brindando soluciones, porque como es nuestro lema, no solo movemos cajas, brindamos la solución completa para nuestros socios.

Con la ayuda de nuestros socios fabricantes, tales como: Data-path, Btech, RTI, MTC, Polywall, MediaStar, logramos expandir nuestro negocio a Latinoamérica a través de nuestra oficina en Miami, donde se encuentra la sede de la empresa.

- ¿AV Hub tiene operaciones fuera de Latinoamérica?

Danillo Bomfim: Sí, AV HUB en estos 5 años ha expandido el negocio más allá del proyecto inicial y hoy contamos con 6 oficinas: Reino Unido, Medio Oriente, Polonia, Brasil y Holanda y en los próximos meses expandiremos la operación a Australia, Canadá e India

- ¿Cuáles son los países latinoamericanos más fuertes para su negocio?

Danillo Bomfim: Hoy nuestros mayores mercados en América Latina son: Brasil, Colombia, Ecuador y Chile

- De acuerdo con su experiencia, ¿cuáles son los sectores de la industria AV con más proyectos?

Danillo Bomfim: Nuestros sectores son los mercados corporativo y residencial, dentro de estos: salas de reuniones y salas de juntas, salas de control, auditorios, digital signage, automatización del hogar y comercial. Contamos con una amplia gama de fabricantes y productos para ser el distribuidor con el cual nuestro socio pueda ser atendido en todo lo que necesita para su proyecto.

Nuestra intención siempre es entregar el proyecto completo a nuestro socio para que no necesite tener varios proveedores y así contar con todo el apoyo y apoyo de nuestro equipo.



Danillo Bomfim

- Desde 2021, las industrias tecnológicas están experimentando escasez de equipos. ¿Sus marcas están afectadas? ¿Se está recuperando esta situación?

Danillo Bomfim: Como todos los distribuidores, al principio sufrimos un poco con la falta de equipos en el mercado. Sin embargo, como tenemos una relación muy estrecha con socios y fabricantes, logramos superar todos los problemas. Siempre mantenemos productos en nuestro stock para que podamos ser una empresa rápida también en logística.

Hoy la situación ha vuelto a la normalidad y ya no nos falta ningún equipo, por lo que podemos atender a nuestros socios tan rápido como siempre lo hemos hecho.

- ¿Cuáles son los planes de la compañía para los próximos años?

Danillo Bomfim: AV HUB se está convirtiendo en un distribuidor global y, como mencioné anteriormente, tenemos planes de expandirnos en los próximos meses a otros territorios para que podamos atender a más y más socios.

En todas las oficinas contamos con un equipo de personas con mucha experiencia en el mercado de Audio y Video y con excelentes relaciones con socios locales.

NOTICIAS

Chauvet adquirió la compañía LynTec

Latinoamérica. El fabricante de iluminación Chauvet anunció la adquisición de la compañía LynTec, un proveedor de soluciones de energía eléctrica para sistemas de iluminación, video y audio. Fundada en 1982, LynTec, con sede en Lenexa, Kansas, es ampliamente conocida por sus paneles de control de iluminación avanzados, con productos instalados en más de 10,000 sitios en todo el mundo.

“Con la incorporación de LynTec a nuestro grupo de empresas, podremos ofrecer a nuestros clientes una solución completa que abarca iluminación, video, programación de espectáculos y control en todos los niveles, desde la creación de un diseño hasta el control de la energía en una instalación”, dijo Albert Chauvet, CEO de Chauvet. “No solo valoramos a LynTec por su tecnología, también nos ha impresionado mucho el compromiso continuo de la empresa para mejorar sus productos y el nivel de servicio a los clientes. En este sentido, refleja los mismos valores que han impulsado el crecimiento de Chauvet”.

Al igual que Chauvet, LynTec se ha dedicado a ofrecer soluciones efectivas impulsadas por el valor para cada segmento de sus mercados. Por ejemplo, en el mercado House of Worship, sus paneles se han utilizado en la Catedral de San Patricio y la Iglesia de las Tierras Altas, así como en iglesias que atienden solo a un pequeño número de fieles.

La misma diversidad también es muy evidente en su combinación de negocios de teatros, centros deportivos y lugares de entretenimiento, ya que sus productos se encuentran en los estadios de la NHL, así como en los auditorios de las escuelas secundarias.



LynTec



ChamSys

ILUMINARC

“Estamos muy emocionados de unirnos a la familia Chauvet con base en nuestro compromiso compartido de brindar excelencia a nuestros clientes en todas las facetas”, dijo Mark Bishop, presidente de LynTec. “Las sinergias entre las dos compañías nos permitirán continuar desarrollando productos sobresalientes mientras brindamos un servicio al cliente y soluciones de proyectos inigualables para nuestros clientes actuales y futuros”.

Además de los paneles de control de iluminación, como el galardonado panel de control de iluminación LCP, LynTec fabrica paneles relevadores de control remoto y paneles de control Pro AV.

A medida que ha crecido, la empresa ha seguido desarrollando innovaciones. En LDI 2022, presentó el muy aclamado panel de relevadores secuenciales PDS-12 y los conjuntos de interruptores inteligentes. Dado este compromiso con la innovación y el cliente, LynTec debería sentirse como en casa en Chauvet.

Oso Colmenero asume representación Nicolaudie para México

México. En la tradición de solo representar productos de calidad fabricados en Estados Unidos y Europa, Oso Colmenero es ahora el representante de Nicolaudie para México.

Nicolaudie tiene una reputación bien establecida de controladores DMX/ArtNet confiables para aplicaciones arquitectónicas. El ejemplo más destacado es la Catedral Metropolitana de la Ciudad de México.

La compañía ofrece soluciones de control de iluminación innovadoras y avanzadas para aplicaciones de iluminación arquitectónica. Su solución se basa en controladores de hardware independientes, software de programación y aplicaciones móviles.



OSO COLMENERO

Como miembro de Nicolaudie Group, se benefician de años de investigación y desarrollo en control de iluminación arquitectónica y de entretenimiento. El

desarrollo de hardware y software/aplicaciones móviles se comparte entre las empresas del grupo ubicadas en todo el mundo.

¿Cómo los centros de datos reducen su impacto ambiental?



Latinoamérica. Los hallazgos de un estudio de Atlantic Ventures sobre la sostenibilidad del centro de datos impulsan a los CIO a reevaluar sus estrategias actuales de nube para compensar los crecientes costos de energía y los ambiciosos objetivos de NetZero, que es el estado en el que las actividades efectuadas por la empresa no generan un impacto negativo en el medio ambiente por emisiones de gases de efecto invernadero.

El informe sugiere que la HCI (Infraestructura Hiperconvergente de Nube) tiene que ser parte de la estrategia de TI, afirmando que puede conducir, en algunos casos, a un ahorro de energía del 30-40%.

“Las arquitecturas HCI brindan a los clientes la oportunidad de combinar las ventajas de una verdadera infraestructura de TI altamente automatizada similar a la nube, con la flexibilidad de alojarla en cualquier ubicación”, dice Atlantic Ventures. Es una forma de sobriedad digital. Una infraestructura que ayuda a las organizaciones a enfocar mejor sus recursos digitales, reduciendo el desperdicio y mejorando el rendimiento general y la relevancia de los datos.

Esto es importante, porque a medida que las empresas atraviesan un proceso de transformación digital, se requieren una

serie de pasos. El éxito, o incluso el fracaso de esos pasos depende de la flexibilidad y eficiencia de la infraestructura subyacente. Al racionalizar esta infraestructura, las empresas generalmente pueden deshacerse de la costosa complejidad de administrar sus propios centros de datos. Lo que hace HCI es brindar a las organizaciones lo mejor de todos los mundos, al permitir una estrategia de nube híbrida, optimizar el consumo de recursos de TI (ya sea en la nube pública o privada), al mismo tiempo que minimiza los costos y el consumo de energía.

El valor de una HCI, como Nutanix, es que la plataforma de TI está simplificada y automatizada, por lo que se administra sola de manera efectiva, liberando al equipo de TI para que se concentre en otras tareas.

Un esfuerzo conjunto

Desde una perspectiva de sostenibilidad, cada parte del ecosistema de la nube y el centro de datos debe ofrecer una innovación sostenible. Si bien una HCI de Nutanix se centrará en el software que optimiza automáticamente el consumo de recursos de TI, el proveedor del centro de datos (ubicación conjunta o proveedor de nube pública) debe aportar soluciones para reducir el consumo de agua y energía con fines de refrigeración.

Sin duda, más centros de datos deberían adoptar la refrigeración líquida, que ya está demostrando ser un método más eficaz y sostenible. Mientras tanto, los proveedores de hardware deben apoyar las medidas de sostenibilidad a través del reciclaje y las mejoras en la eficiencia energética. Cada uno tiene un papel importante que desempeñar para ayudar a los clientes a reducir sus impactos ambientales y alcanzar sus objetivos NetZero.

Los grandes cambios pueden provenir de las demandas reales de estos servicios. Si bien, culturalmente al menos, sería imposible hacer cumplir o incluso recomendar un uso reducido de dispositivos digitales, ciertamente se puede hacer más en la forma en que se procesan y administran los datos.

La automatización dentro de HCI mejora los procesos de datos y garantiza que las cargas de trabajo se ejecuten en sus ubicaciones de nube más eficientes. En última instancia, se trata de hacer más con menos, utilizando automatización avanzada y tecnologías que pueden marcar una diferencia real en la forma en que se procesan, almacenan, acceden y utilizan los datos. Como advierte Gartner en sus 10 Predicciones Estratégicas para 2023, la proliferación de tecnologías impulsadas por IA será un gran desafío de sostenibilidad. En lo que respecta al centro de datos, nunca ha habido un momento más apremiante para actuar.

Texto escrito por Sammy Zoghlimi, Vicepresidente Senior de Nutanix EMEA.

NOTICIAS

Shure reunió en México a las mujeres del Pro Audio

México. Con motivo de la conmemoración del Día Internacional de la Mujer, Shure realizó un evento en México que reunió a las mujeres que están vinculadas al Pro Audio.

Esta es la primera vez que Shure trae a América Latina el The Mix Matters, un evento que va acorde a su política corporativa de inclusión, la cual tiene como uno de sus enfoques, ampliar la voz femenina,

En México, The Mix Matters se realizó el pasado 22 de marzo en la terraza de las oficinas de Shure en CDMX, al cual asistieron más de 25 mujeres de la industria AV, operadoras de audio, ingenieras de sonido, integradoras, distribuidoras, usuarias finales y medios.

Por parte de AVI Latinoamérica asistió Verónica Marín, Project Manager de la revista, quien destacó que fue “un even-



to creado para reafirmar la inclusión, diversidad e importancia de las mujeres en

nuestra industria. Se contó con un espacio de networking y taller de mixología”.

Se prevé un crecimiento del 21% en mercado de smarthome



Colombia. Según el estudio realizado por EMR, el tamaño del mercado latinoamericano de casas inteligentes alcanzó un valor de USD 3.4 mil millones en 2021 y se prevé que crezca a una tasa anual del 14,1% de 2023 a 2028.

Si bien en la actualidad en LATAM, Chile es el país más avanzado y actualizado en smart home, debido a su explosión

de compras de dispositivos de consumo durante el período 2020-2021, época en que inició la pandemia, y por ende las personas adquirieron mayor número de dispositivos tecnológicos para poder trabajar desde sus hogares de la mejor manera, sumado a facilitadores como televisores inteligentes, robots aspiradoras y cámaras de seguridad.

Colombia es un país que viene creciendo de manera exponencial en el uso de este tipo de dispositivos en el hogar, actualmente el porcentaje de ocupación de estos dispositivos en los hogares colombianos es del 13.74% y se espera que para 2025 el porcentaje sea de 21%, una proyección de crecimiento de 7 puntos porcentuales.

Felipe Hernández, Gerente de Producto de EZVIZ Colombia, destaca las tendencias actuales y las proyecciones que en LATAM se tienen para el próximo año el sector smarthome, que sin duda, es un mercado que ha llegado para impactar de manera positiva a los hogares colombianos.

• Se estima que actualmente existen 131 millones de altavoces inteligentes en los hogares, cifra que podría ascender hasta los 300 millones durante los próximos cuatro años, creciendo un 128%.

• Aumenta la compra de dispositivos como los grandes y pequeños electrodomésticos inteligentes (120%) y (115%) respectivamente, los detectores de humo (117%), las cámaras de seguridad domésticas (111%), y los hubs (33%).

• Las personas que más adquieren estos productos son hombres entre los 25 y 45 años, aunque, el porcentaje de compra en las mujeres de 20 a 35 años ha venido creciendo, gracias al creciente número de amantes de las mascotas.

Sin duda el sector smarthome ofrece toda una gama de posibilidades que van desde la seguridad neta del hogar, hasta facilitar la vida de las personas a través de productos como cerraduras inteligentes, que prevendría la pérdida de las llaves o la mirilla inteligente que permite ver quien visita el hogar desde la comodidad de la alcoba.

NOTICIAS

EMPRESAS Y MERCADOS

ConsortioTec suma los primeros integradores de Brasil

Brasil. Durante los primeros meses del año se han sumado al programa de compras para integradores ConsortioTec, seis nuevos miembros, de los cuales dos están ubicados en Brasil; siendo los primeros integradores de este país y ayudando a ConsortioTec a hacer presencia en el enorme país latino.

Los resultados positivos de ConsortioTec, como un ecosistema de lealtad para la compra de tecnología, están siendo evidentes para sus miembros integradores, pero también para los nuevos prospectos que se van sumando y hacen crecer este grupo.

El beneficio de cortesías de alojamiento para asistir a eventos, como sucedió con ISE Barcelona 2023 a finales de enero; la posibilidad de trabajar en red, a partir de la figura del acuerdo de referido internacional, la cual creció un 740% en los valores de los proyectos durante 2022; los cashback por compras a las marcas del grupo, en las cuales se sumó K-array a inicio de este año; y la posibilidad de tener un stand de cortesía en eventos como Exposeguridad México e IntegraTec, hacen parte de la lista de ventajas a las que acceden los miembros y que les han permitido crecer en experiencia y negocios.

“Desde ConsortioTec estamos convencidos del valor que tenemos como programa y de la ventaja que es para los integradores acceder a esto. Por eso seguiremos trabajando para consolidar los beneficios, aumentar la oferta de fábricas y marcas



aliadas que otorguen descuentos a nuestros miembros. Asimismo, buscaremos participar de espacios de Networking y seguir realizando actividades, tanto físicas como virtuales con todo el grupo de compras”, resaltó Max Jaramillo.

Los nuevos miembros son:

Brasil

Audio Contractors Sistemas de Audio e Video / Soundvision
Grupo INOVA+

Ecuador

Totem

México

Falcon Security

Zasu Servicios y Consultoría SA de CV - Zasu México

República Dominicana

ClickTeck

TECNOLOGÍA Y AVANCES

DPA lanzó nuevos micrófonos lápiz 2012 y 2015



Latinoamérica. DPA Microphones presentó sus nuevos micrófonos compactos cardioide 2012 y cardioide anchos 2015. Con una construcción duradera y reforzada para soportar los rigores de las giras, los nuevos micrófonos se unen a la estimada línea de micrófonos de lápiz de la marca y ofrecen la reconocida reproducción de sonido natural y precisa de DPA.

Ideales para una variedad de instrumentos, desde audio fuerte y retumbante hasta tonos suaves y escurridizos, los micrófonos 2012 y 2015 se convertirán en soluciones confiables para los profesionales del sonido en vivo. DPA exhibirá estas nuevas soluciones en el NAMM Show 2023 (Stand 14504).

“Estamos muy contentos de compartir estas nuevas soluciones para los profesionales del sonido en la industria de la música. El Cardioide 2012 y el Cardioide Ancho 2015 continúan constru-

yendo sobre nuestras otras soluciones de micrófonos en vivo, ofreciendo la misma calidad de sonido natural que la gente conoce, ama y en la que confía, con propiedades sónicas y físicas diseñadas específicamente para satisfacer las necesidades del escenario en vivo. Gracias al manejo superior de SPL y la excelente respuesta transitoria, estos micrófonos servirán como soluciones versátiles y duraderas para los profesionales del audio en todas partes”, dijo Helga Volha Somava, directora de gestión de productos de DPA Microphones.

El micrófono cardioide compacto de 2012 actúa como un micrófono de lápiz generalista confiable y versátil que funciona bien en cualquier instrumento. Este micrófono combina un diseño robusto con una captación de sonido intrincada para una microfonía cercana precisa en cualquier configuración de escenario. Desde trompetas y percusión hasta guitarras acústicas o eléctricas, gabinetes de bajo y más, el 2012 puede capturar con facilidad la captación de un solo instrumento de forma nítida.

Y mientras que el 2012 se destaca en la captación de un solo instrumento, el micrófono cardioide ancho compacto de 2015 funciona mejor como un par estéreo en kits de batería y grupos de instrumentos. Con una direccionalidad cardioide amplia y uniforme y una respuesta de frecuencia lineal, un par seleccionado de micrófonos 2015 ofrece un sonido espacioso para grupos de trompetas, vibráfonos, xilófonos y otros instrumentos grandes.

NOTICIAS

Conozca cinco beneficios de usar kioscos interactivos



México. El uso de los kioscos interactivos está ganando popularidad en las empresas. La compañía Panasonic presenta los principales beneficios que se logran al implementar los kioscos en un negocio:

1. Mejora la experiencia de compra: Con los kioscos interactivos los clientes podrán tener la información detallada

sobre los productos y servicios que ofrece el negocio. Estos equipos ayudan a ahorrar tiempo y permiten que los consumidores tengan la confianza de que la empresa está utilizando las últimas tecnologías para mejorar su experiencia de compra, estos factores promueven la lealtad de sus clientes.

2. Aumentar la base de clientes: Mediante la colocación de kioscos interactivos en lugares estratégicos, un negocio tiene la capacidad de llegar a más clientes sin realizar costosas inversiones en espacios físicos adicionales. Este enfoque aumenta las oportunidades de ingresos mediante la ampliación de la base de clientes, que aumenta la posibilidad de que el negocio venda más productos.

3. Reduce el costo de los negocios: Una empresa con una estrategia de kioscos interactivos es capaz de ofrecer más servicios a un menor costo. Esto se logra porque los kioscos de información pueden ofrecer al consumidor respuestas a muchas de sus preguntas sobre la

compra de cualquier producto, lo cual permite a la tienda concentrar sus costos laborales en los profesionales de ventas que pueden ayudar a aumentar el volumen de las ventas totales.

4. Aumento de la eficiencia a través de diversas aplicaciones: Además de simplificar la experiencia de compra general de los consumidores, los kioscos son muy expandibles y ofrecen la posibilidad de agilizar muchos de los otros aspectos del negocio minorista que normalmente requieren de interacción humana.

5. Aumenta la satisfacción en el trabajo: Debido a que los kioscos pueden manejar muchas de las consultas de los clientes que no están directamente relacionados con las ventas, los empleados de la tienda podrán concentrar más sus esfuerzos en aumentar las ventas, lo cual generará más ingresos.

Los kioscos pueden ser un método muy rentable para acelerar el crecimiento de cualquier establecimiento de retail.

Audinate presentó Dante Studio 2.0

Latinoamérica. Dante Studio es un conjunto de herramientas de software que lleva el video Dante directamente a su PC sin necesidad de hardware adicional. Audinate, fabricante de Dante, anunció la disponibilidad de la versión 2.0. Esta solución incluye:

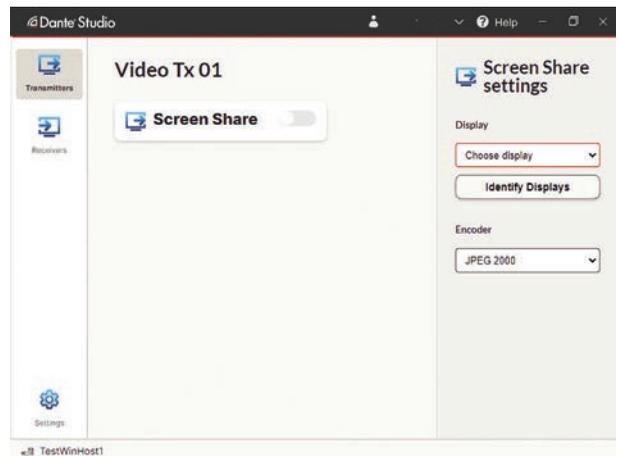
Dante Video RX: reciba video en aplicaciones como una cámara o fuente de video desde cámaras Dante AV, codificadores u otras computadoras que ejecuten Dante Studio en la red.

Dante Video TX: capture y envíe la pantalla de su PC como video de alta calidad a pantallas en la habitación o software de grabación y transmisión.

Visor de video Dante: monitoree cualquier fuente AV Dante en su red en tiempo real con confianza.

Si está buscando agregar video a su conferencia, captura de lectura, evento en vivo o flujo de trabajo de producción de video, Dante Studio lo hace fácil.

Como parte del lanzamiento, la compañía ofrece Dante Studio gratis durante 7 días.



Nuevo en Dante Studio 2.0:

- Posibilidad de comprar Dante Studio con precio de suscripción
- Interfaz de usuario amigable actualizada
- Compatibilidad con Dante AV-H (código H.264) para Dante Video RX y Dante Video Viewer
- Dante Video TX ahora admite el envío de flujos de video a dispositivos de hardware Dante AV



PROVENCO®

25
AÑOS
EN LA INDUSTRIA



Somos
D&P
LOGÍSTICA

TECNOLOGÍA ASESORÍA Y VENTAS

¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

- Cada proyecto es ÚNICO, nos ajustamos a tus necesidades y presupuestos. NINGÚN PROYECTO ES PEQUEÑO.
- Te brindamos la garantía de contar con el respaldo técnico de las marcas directas de audio, iluminación e insumos de tecnología a nivel internacional y distribuidores oficiales a nivel nacional.
- Te evitarás los gastos de intermediarios, la mala atención y la no respuesta a tus necesidades antes y después de terminado el trabajo.
- La garantía del trabajo y los equipos adquiridos para tu proyecto serán defábrica.
- Te guiaremos con responsabilidad, transparencia y honestidad llevando tu proyecto a un fin positivo.

www.provenco.co

GESTIÓN DE MARCAS MARKETING DIGITAL

Si deseas dar personalidad a tu producto o servicio nosotros te ayudamos. Estudiamos, investigamos, diseñamos, planeamos, ejecutamos y manejamos tu imagen, la síntesis de las experiencias de compra y mensajes de la marca.

- Creación de imagen corporativa.
- Campañas publicitarias.
- Diseño, grabación y edición audiovisual.
- Emisión.
- Web y Fotografía comercial.

EVENTOS Y CONGRESOS

¡LO JUSTO ES LO CORRECTO!

La asesoría y el aprovechamiento de los recursos, es nuestro deber como operador de su evento y congreso. ¡Deseamos verte más de una vez! No es necesario los largos tiempos y grandes costos de cada uno de los procesos para lograr un resultado exitoso. Los grandes eventos son de detalles, paciencia, pasión y mucha "responsabilidad", en eso somos expertos. .

Si estás trabajando en tu proyecto: restaurante, bar, discoteca, iglesia, oficinas, negocios comerciales, centros de espectáculos, salas de negocios, centros turísticos, hoteles, sistemas domésticos, salas múltiples, o cualquier área que requiera de gestión audiovisual.

¡Nosotros te asesoramos!

+57(311)4093855
info@provenco.co

TOP 100



Top 100 integradores AV Latinos 2023

por AVI LATINOAMÉRICA

El Top 100 integradores AV Latinos 2023 hace parte de un completo informe sobre la industria AV en Latinoamérica, el cual puede adquirir a través de www.avilatinoamerica.com

AVI Latinoamérica regresa con la versión 2023 del Top 100 integradores AV Latinos, el cual presenta a las 100 empresas con mayor reconocimiento de la región elegidas por los votos de la industria y otros datos de cada empresa.

El ranking está segmentado en cinco regiones divididas así: 20 compañías de México, 15 de Centroamérica y el Caribe, 25 de la Región Andina, 20 de Brasil y 20 más del Cono Sur.

Para esta oportunidad, los primeros lugares por región fueron para:

SUSCRÍBASE GRATIS O RENUEVE YA SU SUSCRIPCIÓN EN www.avilatinoamerica.com

- **México:** Creatio
- **Centroamérica y el Caribe:** Audio Cinema
- **Región Andina:** Integración AV
- **Brasil:** Convergint
- **Cono Sur:** Icap Global

Comparado con su última versión en 2021, el primer lugar del TOP 100 de los integradores AV Latino en regiones como Brasil y Centro América y el Caribe repite, mientras que en México, Región Andina y Cono Sur, el ranking lo lidera una nueva empresa.

El Top 100 Integradores AV Latinos hace parte de un informe de la industria audiovisual basado en información aportada por las compañías participantes en el ranking y que pronto estará disponible. Este año el informe presenta varios temas, entre ellos:

- Aspectos claves de la industria AV
- Estado de las tecnologías AV en América Latina
- Perspectivas de las empresas integradoras AV en América Latina
- Evolución del trabajo híbrido en la postpandemia e impacto en la industria AV
- Entretenimiento e industria AV: Novedades y avances

¿Cómo se hace el TOP 100 de integradores AV?

AVI LATINOAMÉRICA destaca nuevamente en 2023 la labor de los integradores de la región en pro del crecimiento de la industria, por eso nos dimos a la tarea de realizar, nuevamente, el Top 100 de integradores con mayor RECONOCIMIENTO en Latinoamérica.

El ranking de RECONOCIMIENTO nace como una iniciativa que también han realizado con éxito otros medios internacionales de economía, los cuales, mediante información recopilada sobre cada empresa y una votación, destacan a algunas de las empresas más importantes de la región o de los países a los que pertenecen.



Cada año consultamos a varios sectores, incluyendo fabricantes, distribuidores, además del grueso de nuestros lectores (consultores, técnicos, usuarios finales, operadores, entre otros) a lo largo y ancho de nuestra región latinoamericana, quienes, al final, fueron los encargados de legitimar dicha labor y aportar al reconocimiento de dichas empresas.

Por ello es importante destacar la metodología implementada para este informe. Para la elección se hizo una completa recopilación de información con el fin de consolidar un listado con 100 de las empresas más destacadas de América Latina, dividido en cinco subregiones (México, Centroamérica y el Caribe, Región Andina, Brasil y Cono Sur). Para este punto se tuvo en cuenta la postulación que hicieron los fabricantes y distribuidores de muchas de las marcas con más prestigio en el ámbito audiovisual, así como un detallado seguimiento por parte del equipo periodístico de AVI LATINOAMÉRICA, apoyándose en consultores y profesionales expertos y con amplio conocimiento de la industria.

Posteriormente, mediante una encuesta realizada online con nuestros lectores, se hizo la jerarquización y ubicación de las 100 empresas en el ranking, divididas en 20 compañías de México, 15 de Centroamérica y el Caribe, 25 de la Región Andina, 20 de Brasil y 20 más del Cono Sur.

Para esta jerarquización y ubicación también se tuvieron en cuenta elementos diferenciales como los años de experiencia en la industria, certificaciones, número de empleados, sedes y el pertenecer a asociaciones y/o agremiaciones del sector en la región. Es decir, del porcentaje total publicado en el ranking, se le otorga un 40% del valor al número de votos alcanzado y el 60% restante a los elementos diferenciales mencionados.

Usted también puede postular su empresa escribiendo al correo editorial@avilatinoamerica.com. 

México

	EMPRESA	PORCENTAJE FINAL
1	 Creatio	11,54%
2	 Viewhaus	9,97%
3	 Aplitec Ingeniería	9,66%
4	 Grupo Niza	8,20%
5	 SSL	6,66%
6	 C3ntro Telecom	5,69%
7	 Grupo ACT	4,75%
8	 Grupo Covix	4,68%
9	 Multimedia / AVI SPL	4,37%
10	 InteliKsa	3,91%

México

	EMPRESA		PORCENTAJE FINAL
11	 G4 Audio y Video		3,87%
12	 Encore Integrated Solutions		3,41%
13	 Audity		3,30%
14	 Escuadra		2,99%
15	 Wiredhouse		2,99%
16	 Artcoustix		2,92%
17	 AV Prestige		2,92%
18	 Zasu México		2,90%
19	 Convergint		2,84%
20	 Cine en Casa Centro de Audio, Video y Comunicaciones / Cine en Casa		2,46%
			100,00%

Centroamérica

	EMPRESA	PAÍS	PORCENTAJE FINAL
1	 Audio Cinema	Costa Rica	10,08%
2	 Vosmedia	Guatemala	9,09%
3	 Signo	El Salvador	7,94%
4	 Abastos y Servicios	República Dominicana	7,47%
5	 Advanx SyS	El Salvador	7,26%
6	 AV Gurús	Costa Rica	6,51%
7	 Audio Conceptos	Guatemala	6,42%
8	 Home & Office Technologies	Costa Rica	6,17%
9	 Nutech Engineering	República Dominicana	5,85%
10	 Musitempo	República Dominicana	5,83%
11	 Adara	Guatemala	5,73%

Centroamérica

	EMPRESA	PAÍS	PORCENTAJE FINAL
12	 ISG	Panamá	5,52%
13	 Aviitec	Guatemala	5,43%
14	 Convergint	Costa Rica	5,37%
15	 Cocatel	Honduras	5,33%
			100,00%

DESTACAMOS EL TRABAJO DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN

EN PRO DEL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

OPORTUNIDADES, RETOS, RECOMENDACIONES CLAVE PARA LA TOMA DE DECISIONES

SOBRESALEN CAPÍTULOS COMO:

- TENDENCIAS TECNOLÓGICAS PARA LA SEÑALIZACIÓN DIGITAL
- SEÑALIZACIÓN DIGITAL, PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO Y RETOS ACTUALES
- SEÑALIZACIÓN DIGITAL: TENDENCIAS, OPORTUNIDADES Y TRANSICIÓN EN LATAM



ADQUIÉRALO
AHORA



CONTÁCTEME PARA
MAYOR INFORMACIÓN

Juliet Zapata
jzapata@latinopressinc.com

 (+57) 300 681 1860

Región Andina

	EMPRESA	PAÍS	PORCENTAJE FINAL
1	 Integración AV	Colombia	11,24%
2	 Telvicom	Perú	9,50%
3	 Videocorp	Colombia / Perú	6,78%
4	 AC Technology	Perú	5,73%
5	 Ambientes Inteligentes	Colombia	5,03%
6	 ADT Acústica	Colombia	4,97%
7	 Proyectos Multimedia	Perú	4,94%
8	 DB Systems	Colombia	4,69%
9	 Dacer	Perú	4,11%
10	 Ultimate Technology	Colombia	3,53%
11	 Xegmenta	Colombia	3,13%

Región Andina

	EMPRESA		Perú	PORCENTAJE FINAL
12	 Lima Sound		Perú	3,09%
13	 Converjint		Colombia/Perú	3,09%
14	 Construcciones Acústicas		Colombia	2,85%
15	 Alvan Electronics		Perú / Bolivia	2,82%
16	 Anpala		Colombia	2,78%
17	 Axede		Colombia	2,78%
18	 Schallertech		Colombia	2,60%
19	 Datecsa		Colombia	2,47%
20	 Seel		Colombia	2,47%
21	 Imvinet		Venezuela	2,40%

Región Andina

	EMPRESA	PAÍS	PORCENTAJE FINAL
22	 Virtualika	Ecuador	2,36%
23	 Difusión	Perú	2,34%
24	 Grupo CSI	Colombia / Ecuador	2,26%
25	 T&S Group	Ecuador	2,05%
			100,00%

NUEVO

TOP 100 CONNECT

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA SU INDUSTRIA



La nueva edición del informe TOP 100 Integradores Latinoamericanos industria AV 2021-2022

Contiene cuatro nuevos capítulos:

- **Sectores y empresas frente al COVID-19:** Impacto en la industria
- **Alza de precios de los fletes y las cargas** ¿A qué se debe?.
- **Crecimiento de la educación digital,** mayor oferta y demanda para AV.
- **Teletrabajo y la Telesalud:** oportunidades de expansión para AV en América latina

ADQUIÉRALO YA:

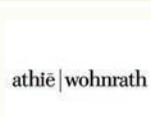




Para más información sobre cómo acceder a este y otros informes disponibles, comuníquese conmigo.

Juliet Zapata
jzapata@latinpressinc.com

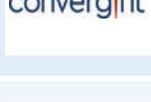
Brasil

	EMPRESA		PORCENTAJE FINAL
1		Convergint	15,69%
2		Absolut	14,77%
3		Audiocom	6,41%
4		Athie	5,88%
5		Sound Vision	4,70%
6		Digitalnet	4,52%
7		Bettoni	4,50%
8		Telem	4,17%
9		Arcatto	3,92%
10		JPG	3,71%
11		Cenário Projetos Audiovisuais	3,51%

Brasil

	EMPRESA		PORCENTAJE FINAL
12		Bsscom	3,42%
13		Eletro Equip	3,39%
14		High Resolution	3,39%
15		Solutione	3,23%
16		Mundo Visual	3,21%
17		EAV - Engenharia AudioVisual	3,05%
18		Infoview	2,98%
19		Quaddcomm	2,97%
20		Performance	2,58%
			100,00%

Cono Sur

	EMPRESA	PAÍS	PORCENTAJE FINAL
1	 Icap Global	Argentina / Chile	11,64%
2	 Videocorp	Chile	10,79%
3	 Soundtec	Argentina	8,08%
4	 VSS Proyectos	Argentina	6,70%
5	 Expex	Argentina	6,62%
6	 Convergencia DS	Argentina	6,21%
7	 Spevi	Chile	5,14%
8	 Newtech Solutions Multimedia	Argentina	5,08%
9	 Convergint	Argentina / Chile	4,66%
10	 Analisis de Sistemas	Uruguay	4,33%

TOP 100

	EMPRESA		Perú	PORCENTAJE FINAL
11	 Novotic		Chile	3,86%
12	 Vision Direct		Uruguay	3,80%
13	 Channel Media		Chile	3,64%
14	 Wulich Audio Video		Argentina	3,48%
15	 Promúsica		Uruguay	3,29%
16	 Digital Control		Chile	2,92%
17	 Viditec		Argentina	2,56%
18	 Macom		Paraguay	2,48%
19	 Dinecom		Chile	2,40%
20	 Proyecciones Digitales		Argentina	2,34%
				100,00%

POSTÚLESE A
CALA
AWARDS

**MEJOR
PROYECTO AV**
EN LATINOAMÉRICA

OTORGADO
POR: **AVI**
LATINOAMÉRICA



El CALA Awards™ al Mejor Proyecto A/V en América Latina resalta los mejores proyectos e instalaciones de sistemas audiovisuales realizados durante el último año en la región.

SEGUIMOS RECONOCIENDO LOS
PROYECTOS MÁS DESTACADOS



USE ESTE QR PARA
CONOCER MÁS SOBRE
CALA AWARDS Y LOS
PARÁMETROS PARA
POSTULAR SU PROYECTO.

WWW.INTEGRATEC.SHOW • EXPERIENCIAS • CALA AWARDS

calaawards@latinpressinc.com

INTEGRACIÓN COMERCIAL



Buen sonido, necesidad en iglesias



por ANDREA OCHOA

Las iglesias deben tener un ambiente acústico para que suene bien. Además, hay que identificar que sonido ya tenía instalado, comprender que es un proyecto que requiere de visitas técnicas.

Mucho se habla de la importancia de un buen sonido. El diseño de una solución de audio, la sonorización de una iglesia, requiere tener en cuenta muchos aspectos, como las necesidades de cada espacio, pues lo que se reproduce a través de los altavoces en cada tipo de culto es distinto. La acústica del lugar, la cantidad de instrumentos y micrófonos, y la cantidad de fuentes de sonido, son elementos que juegan un papel fundamental al entender las necesidades de sonido de un templo religioso.

Ahora, frente a las necesidades de la industria, los beneficios y las problemáticas que pue-

dan presentarse en una intervención, es importante tener presente algunas cifras de mercado, pues la demanda y la oferta también pueden ser variables para medir y así evaluar si estas implementaciones han tenido mayor impacto.

¿Qué evidencia el mercado?

En los últimos años, las empresas que se dedican a la integración de equipos de audio se han visto impactadas por la paralización de proyectos. Sin embargo, el incremento del consumo de sonido, la búsqueda de nuevas tecnologías, la relevancia de fomentar las intervenciones en sectores particulares como las iglesias han generado oportunidades para diferentes marcas AV.

Con relación a ello, Diana Patricia Quintero, Gerente de Territorio- exportación LATAM de Bose Professional, argumentó que “en 2022, Latinoamérica experimentó una recuperación después de la pandemia y ahora se están observando nuevos cambios en el mercado de audio y video”.

A lo que agregó: “Nos parece que, a medida que avance el año 2023, se comenzarán a revelar estos cambios y traerán nuevas oportunidades de negocio

para nuestros socios comerciales de la región”. Quintero, a su vez, reconoció que México y Colombia son los países que históricamente han tenido un gran mercado en la industria de audio y video en Latinoamérica. “Desde nuestra perspectiva, se trata de mercados maduros, capaces de resistir y superar retos como los cambios en la industria y economía, o hasta momentos de incertidumbre como los que se vivieron durante la pandemia”, puntualizó.

Asimismo, Leandro Arguello, director de Ventas de DAS Audio Group, narró que “entre 2018 y 2019 logramos un crecimiento general. En los últimos cinco años, logramos un crecimiento del 80 %, el volumen de negocios se duplicó. Sin embargo, la pandemia nos trajo consecuencias como a todos. Para ello nos tocó cambiar de distribuidores y presentando nuevos productos”.

Según Arguello, “esa amenaza externa (COVID-19), generó un escenario de oportunidades y esto nos hizo proyectar de una manera diferente, en especial con ese público objetivo que son las iglesias. Es decir, seguimos fabricando equipos de óptima calidad sonora y teniendo en cuenta esa relación costo- beneficio. Sonora, hemos ido implementando nuevas tecnologías”.

en 2022,
Latinoamérica
experimentó una
recuperación
después de la
pandemia y
ahora se están
observando
nuevos cambios
en el mercado de
audio y video



“Debemos entender que requiere el usuario. En realidad no es lo mismo hablar de una iglesia cristiana o de una iglesia católica. Por ejemplo, en algunas no se necesitan amplificadores ni altavoces porque tienen otro tipo de sonorización”

En concordancia con las necesidades del mercado y de las iglesias, es relevante que se entienda al usuario final, se conozca la infraestructura (sí, es nueva o antigua o patrimonial).

Para Michael Krieg, ingeniero de ventas en Bosch Security and Safety Systems, “Debemos entender que requiere el usuario. En realidad no es lo mismo hablar de una iglesia cristiana o de una iglesia católica. Por ejemplo, en algunas no se necesitan amplificadores ni altavoces porque tienen otro tipo de sonorización”.

Krieg enfatizó que “cuando nos enfrentamos a recintos donde la acústica arquitectónica pueda ser muy adversa, toca trabajar mucho con la técnica y buscar cuál es la solución. Nosotros, utilizamos altavoces de columna que son buenos para los rangos de la voz y para iglesias católicas”.

Características a tener en cuenta

Fernando Nanao, Ingeniero de aplicaciones en DAS Audio Group, afirmó que las

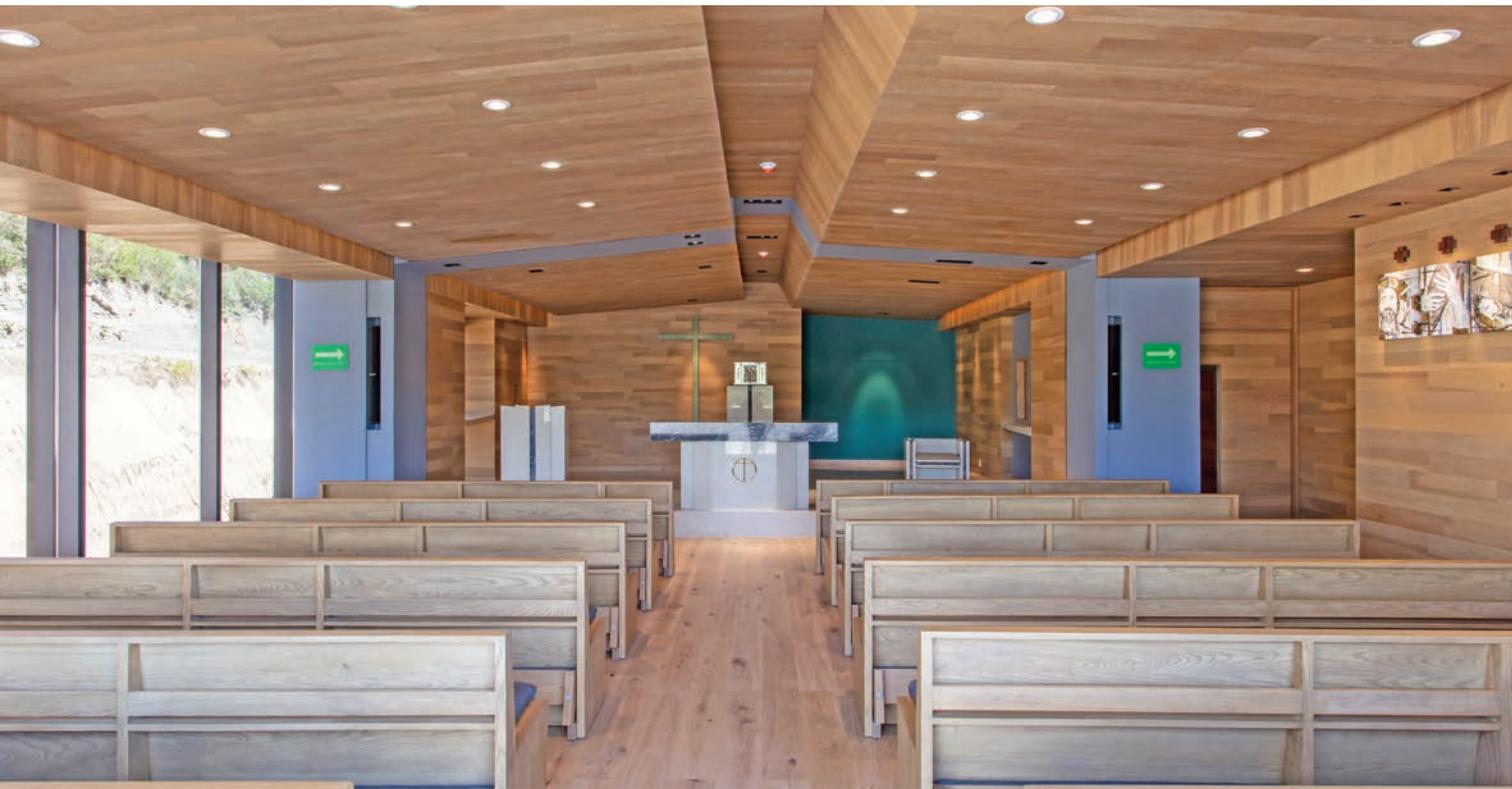
iglesias deben tener un ambiente acústico para que suene bien. Además, hay que identificar que sonido ya tenía instalado, comprender que es un proyecto que requiere de visitas técnicas. “El diagnóstico también es saber qué iglesia necesita de un sistema distribuido con cajas fuentes o si es un sistema híbrido con distribución. Esto es importante porque hay que garantizar intangibilidad de la voz”.

De otro lado, Diana Patricia Quintero, expone que es recomendable contar con empresas integradoras, diseñadores y consultores altamente respaldados por una experiencia comprobable en el estudio y desarrollo de soluciones audiovisuales para iglesias.

En este sentido, afirmó: “En nuestro rol como fabricantes, contamos con un departamento de ingenieros, así como un software para diseño electro acústico llamado Modeler que nos permite traducir la complejidad de una solución de audio en palabras y conceptos más simples y así mismo poder brindar al usuario una solución efectiva para el espacio”.

En el caso de Krieg una de las principa-





les características es poder determinar cómo se quiere el sonido del sistema. “Para ello, no debemos ser invasivos, no podemos pasar el cable por donde se quiera, el usuario debe comprender que no se puede hacer hoyos para sujetar los altavoces tan fácilmente”.

“Realmente, debemos buscar soluciones costo-eficientes. Además, es importante tener personal capacitado. Por el lado de los oferentes es saber hacer las ventas correctas con la ética necesaria, teniendo claro que el objetivo es lograr iglesias funcionales”.

Otro aspecto clave a tener en cuenta y según lo mencionó Arguello, es que “en el audio no se puede estimar el resultado final y cómo será esa experiencia final, pues todo va de la mano con la construcción acústica, el precio, la instalación, la optimización del sistema, entre otras variables”. En cuanto al precio y la demanda de los equipos y las intervenciones que se ejecutan, puntualizó: “el precio es una ecuación importante para enfocar la solución de nuestro catálogo y para entender si el proyecto es viable para DAS. Sin embargo, lo más importante es estudiar técnicamente el proyecto y para ello se requiere conocimiento”.

Recomendaciones para el usuario final

Varios expertos coincidieron que es recomendable involucrar a todos los usuarios del sistema, desde los presentado-

res y los responsables técnicos hasta la propia audiencia, para entender todas las ópticas y entregar una solución personalizada para cada iglesia.

Diana Patricia Quintero, dijo: “Es fundamental acudir a empresas integradoras, consultoras o profesionales que estén altamente respaldados por una experiencia comprobable y cuenten con certificaciones profesionales como la CTS. También es importante que los productos cuenten con certificaciones internacionales y garantía local en cada país con centros de servicio locales”.

“Hemos visto estudios que han demostrado que un templo religioso llega a invertir hasta en cinco diferentes sistemas de sonido antes de adquirir lo que realmente necesita. Por esto es importante que tanto los fabricantes como nosotros como los integradores se conviertan en asesores confiables que lleven de la mano a los clientes de este sector en la definición de una solución correcta, asequible, confiable y de operación sencilla”, expuso.

El ingeniero Fernando, recomendó la capacitación del usuario final. “Capacitarse y dar entrenamientos, entender el mundo de las iglesias. Ese trabajo articulado va a generar una satisfacción completa”.

Finalmente, Michael concluyó que “la educación, y el lenguaje correcto para llevar la información son relevantes en la oferta que proporcionan las marcas al usuario final”. ▲

INTEGRACIÓN COMERCIAL



Trabajo AV en iglesias debe ser remunerado



por JUAN TAMAYO*

Remunerar y valorar el trabajo de los técnicos debe ser un ítem importante en el presupuesto de su iglesia, sea pequeña o grande, tenga o no presupuesto, pero no necesariamente debe ser dinero.

Si lees el título y no conoces mucho sobre el mercado de iglesias o de casas en culto me dirás que estoy siendo muy exagerado. La triste realidad es que generalmente en las iglesias pequeñas o medianas la gran mayoría de "técnicos audiovisuales" no tienen formación, no reciben una remuneración y lo más difícil de todo, les toca lidiar con "talentos" como músicos, pastores u otros que exigirán como si fueran profesionales.

Pero tranquilos, esta columna de opinión no se trata de juzgar a las iglesias, si no de brindar herramientas para que los sistemas de audio, video y control operen correctamente.

En estos espacios audiovisuales abundan las oraciones, pero los presupuestos son limitados. Cada dólar, peso u otra moneda dependiendo del lugar, debe ser cuidado e invertido con criterios técnicos que resuelvan las necesidades específicas, que sirva para comprar los equipos que realmente necesita. Inclusive, se puede realizar la inversión adecuada, pero si el operador no tiene el conocimiento podría dañar estos equipos y toda la inversión se perdería. Y recuerden, el secreto no está en los equipos, lo más importante en un sistema audiovisual es el recurso humano, los operadores.

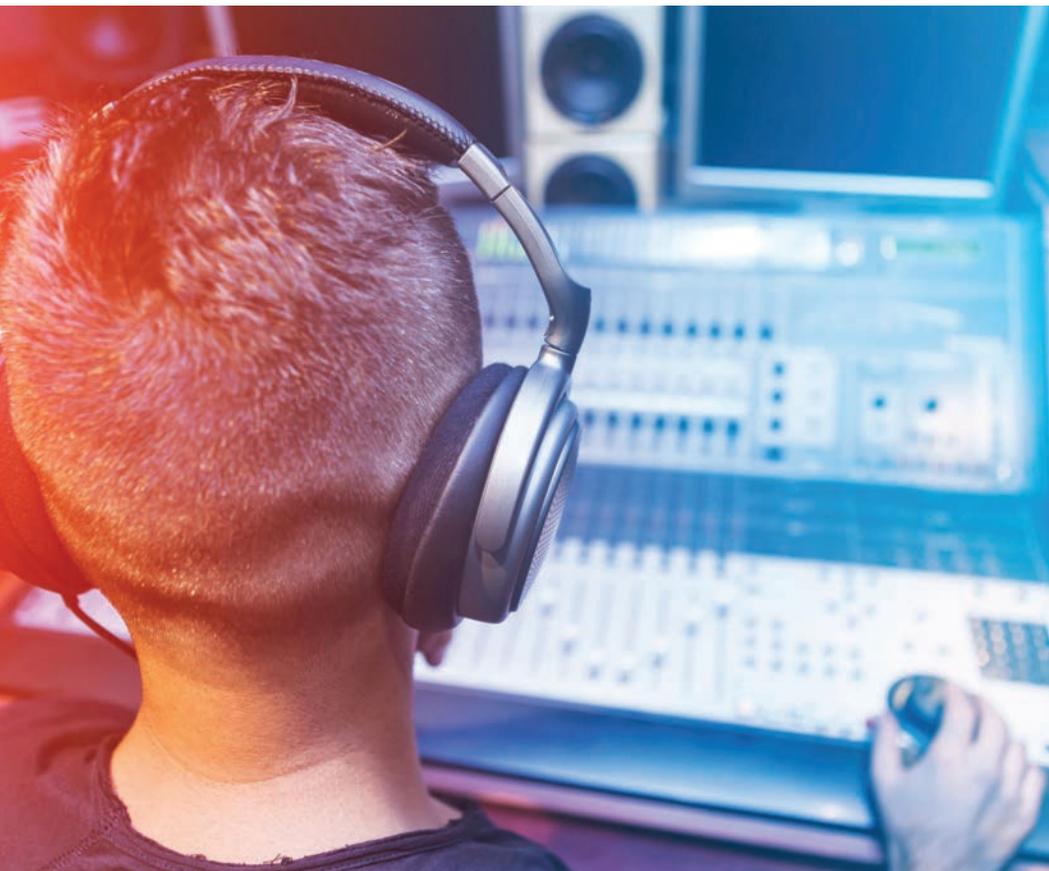
Espero que los siguientes consejos sirvan para que las personas que visiten su iglesia o la vean en línea sientan la conexión con ese ser espiritual que los motiva, igual invito a nuestros lectores que abran debates si no están de acuerdo, o si quieren saber más del tema nos escriban en los comentarios.

Remunerar y valorar el trabajo de los técnicos debe ser un ítem importante en

el presupuesto de su iglesia, sea pequeña o grande, tenga o no presupuesto, pero no necesariamente debe ser dinero. Muchas de las personas que trabajan en la producción técnica son jóvenes, que no laboran y que quieren ser útiles en la congregación, así que invito a que las personas que se encargan del presupuesto inviertan en la educación audiovisual de estas personas, cursos de audio, video, mezcla, edición, conectividad, entre otros, pueden ser valiosos para su culto y harán que mejore constantemente la producción audiovisual, no solo están invirtiendo para su iglesia, también pueden estar transformando una vida.

Genere cadenas de formación dentro de la producción audiovisual, similar a como se realizan los cursos de formación espiritual. Un joven líder que este en un proceso de aprendizaje avanzado deberá tomar personas que estén iniciando para que sea su líder, y así transmitir conocimiento, pero los que estén iniciando asistan a formación formal. La formación siempre requiere experiencia, así se com-

Cada dólar, peso u otra moneda dependiendo del lugar, debe ser cuidado e invertido con criterios técnicos que resuelvan las necesidades específicas, que sirva para comprar los equipos que realmente necesita.





binan ambos mundos y hará que se realicen procesos de mejora continua dentro de su iglesia.

Aunque generalmente los equipos de música o alabanza trabajan independientemente a la producción audiovisual, trate de unirlos en un mismo equipo de trabajo. Evite que los músicos solo se dediquen a pedir, invítelos a que tengan diálogos técnicos, en donde los operadores opinen y sean tenidos en cuenta en el desarrollo de la producción musical. Por ejemplo, si la banda de alabanza quiere una batería acústica y el técnico les sugiere mejor una batería electrónica por la arquitectura del espacio, escúchelo, ya que él sabe que no va a funcionar bien, a veces nos dejamos llevar por el corazón, pero despreciamos la razón. Pastor, líder de la congregación, sacerdote u otro título similar, tenga reuniones técnicas con su equipo de producción, escúchelos cuando le den consejo de cómo utilizar su micrófono. Este elemento es el puente de comunicación entre usted y los feligreses para realizar una conexión divina, así que son los operadores que poseen una formación técnica quien te dirá si estas utilizando bien o no ese recurso, y lo más seguro es que te ayude a mejorar constantemente.

Importante saber que un sistema audiovisual tiene varios pilares, la gran mayoría de casas de culto se enfocan en comprar equipos. En esta columna hablamos que igual de

importante es educar al personal y hacer procesos continuos de mejoramiento, y un tercer pilar, pero no menos importante es el mantenimiento preventivo de equipos.

Constantemente se deben revisar los equipos, cableado, instalaciones eléctricas para evitar que pequeñas fallas se conviertan en grandes daños, cuando compren un equipo generen planes en donde se realice un mantenimiento preventivo dentro del periodo de garantía, y después de este periodo mantenimientos constantes que ustedes deberán saber el valor e incluirlo en el presupuesto anual de la iglesia. Generando hojas de vida de los equipos podrán calcular periodos de cambio de estos y estar prevenidos y preparados para la adquisición de equipos nuevos.

La última recomendación que puedo ofrecerles, antes de comprar cualquier equipo, de generar cualquier plan de acción contraten un asesor que los pueda guiar, un asesor es diferente de un vendedor, los asesores no buscamos vender un proyecto, buscamos es poder entender las necesidades del proyecto, moldear un plan de trabajo y ayudarlo a ejecutar, así tendrá un tercer participante que le ayude a adquirir lo mejor para su congregación. ▲

*Juan Tamayo, CTS-D, es ingeniero electrónico y actualmente se desempeña como Gerente de T-Árbol Audiovisuales SAS, ingeniero de aplicaciones de producto para América Latina de International Sales e Ingeniero de Soporte para Synthax Inc.



Aproveche las herramientas que AVI Latinoamérica le ofrece para llegar a los profesionales de la industria de Audio y Video en la región.

INFO-BOLETÍN

Envío directo 1 vez a la semana con actualizaciones de noticias y productos. Tasas de apertura y CTR por encima del promedio de la industria. El lugar ideal para su banner promocional.



WEBINAR

Espacio de 90 minutos para compartir capacitaciones técnicas o comerciales con la moderación, promoción y apoyo técnico de AVI latinoamérica. Perfecto para generación de leads.



E-MAILING

Lleve su información directamente a todos nuestros suscriptores.



PÁGINA WEB

Portal actualizado diariamente con las últimas noticias del sector. Refuerce su presencia digital con banners en posiciones estratégicas.



NUEVO

REVISTA DIGITAL / SUMMITS

Espacio para publicidad, casos de estudio, artículos técnicos, disponible para descarga en PDF.

Content Marketing: Artículo de marketing con información de sus productos y servicios.



Summits Virtuales:

Aproveche nuestros planes y participe en los Summits especializados con **Booth Virtual** y **Conferencia** en el lanzamiento de cada Edición de AVI Latinoamérica.

VIDEO PRODUCT SHOWCASE

Lanzamiento de su producto en video +350 palabras en la web y artículo en la revista promocionado en el Info-Boletín.



NUEVO

Con nuestras opciones digitales puede llegar directamente a más de **18.000 profesionales.**



INTEGRACIÓN RESIDENCIAL



Tendencias de redes domésticas (I)

por CHARLES CHEEVERS*

La conectividad confiable y óptima en el hogar es ahora esencial. El trabajo híbrido ha normalizado los patrones de tráfico a la conectividad de trabajo desde el hogar de 9 am a 5 pm y el pico de entretenimiento habitual de 5 pm a 9 pm.

2023 podría ser uno de los años más fundamentales para el futuro del hogar del consumidor desde la introducción del iPhone en 2007. Ahora tenemos la capacidad tecnológica para brindar cualquier servicio en una plataforma de conectividad a un nivel de rendimiento y costo que el consumidor está dispuesto a pagar.

¿Estamos listos como industria para la próxima gran inversión en la plataforma de conectividad en el hogar para permitir una nueva generación de servicios domésticos? Aquí están mis predicciones sobre cómo 2023 cambiará el panorama de las

redes domésticas para los proveedores de servicios, los consumidores y los proveedores de tecnología y soluciones.

La innovación y la inversión en tecnología continuarán, pero a un ritmo más medurado

Como antecedente para 2023, las perspectivas económicas afectarán el gasto de los consumidores y las inversiones generales en nuevos servicios y tecnologías. Dado que muchos países se enfrentan a una probable recesión, los proveedores de servicios están evaluando seriamente el momento de su infraestructura de red y la inversión en Equipos en las Instalaciones del Cliente (CPE) desde servicios de 1Gbps hasta las primeras redes con capacidad de 10Gbps, sopesando las consideraciones de retorno para el crecimiento y la retención de clientes. Por el lado positivo, esperamos que las limitaciones de suministro que ha enfrentado la industria de la conectividad y la electrónica de

consumo desde mediados de 2020 continúen mejorando hasta 2023 y más allá.

Todavía esperamos que los proveedores de servicios continúen invirtiendo en infraestructura de fibra con un aumento en la cantidad de conexiones de fibra y XGS-PON. Los proveedores de servicios consideran que esta inversión es fundamental para el crecimiento de nuevos suscriptores y la retención de suscriptores a través de la próxima generación de servicios para consumidores en los próximos 5 años. Mientras que 2022 vio el aumento de la interfaz de 2,5GBE en las puertas de enlace y por primera vez, en los hogares de muchas personas, 2023 verá el aumento de las primeras interfaces de 10GBE en las puertas de enlace XGS-PON. Este es un paso marcado en las capacidades de Ethernet que probablemente está por delante de la capacidad del consumidor para aprovechar al máximo, pero es otro paso en el camino hacia el "hogar de 10Gig". El área de tecnología de fibra tampoco se detiene en 10Gbps con los estándares ahora completos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) y



Los proveedores de servicio seguirán centrándose en la retención y el crecimiento de los clientes en 2023, ya que se enfrentan al mayor nivel de presión competitiva que hayan visto en 15 años. Habrá un enfoque renovado en el valor y la relación de rendimiento para el cliente.

la próxima generación de silicio CPE en desarrollo para las primeras muestras y pruebas de 2024/2025.

DOCSIS® 4.0 surgirá primero en los laboratorios y luego en las pruebas de campo hacia la segunda mitad de 2023. DOCSIS 4.0 es la próxima generación del protocolo DOCSIS que permite velocidades de 10Gbps y proporciona un camino económico para aumentar la vida útil de las redes Hybrid Fiber-Coax (HFC).

Para obtener las velocidades de 10 Gbps en la instalación de cable, será necesario retirar el espectro que actualmente ocupa QAM Video, especialmente si la instalación no se actualiza a 1,8GHz antes de que se necesite más capacidad de IP. Los operadores de cable se han estado moviendo hacia el video "All IP" con la introducción de transmisores/decodificadores IP Wi-Fi® con capacidad 4K UHD, y 2023 verá una aceleración de esta tendencia antes de la introducción de DOCSIS 4.0.

Wi-Fi 7 es la tercera iteración de Wi-Fi y en 2023 la industria comenzará a normalizar sus próximos cuatro años para el rendimiento de Wi-Fi en este estándar. Se alineará perfectamente con las capacidades de 10Gbps de XGS-PON y DOCSIS 4.0 para obtener (por primera vez) velocidades coincidentes en el acceso y la red doméstica Wi-Fi, con nuevos niveles de determinismo y calidad de servicio.

Se espera que este nivel de determinismo de latencia y velocidad en el acceso a la red Wi-Fi del hogar sea la plataforma que permita el surgimiento de una nueva generación de servicios para el hogar. Actualmente, la bandera de estos han sido las soluciones de video inmersivo como la oferta Metaverse de Meta, donde las aplicaciones necesitarán la menor latencia, velocidad y confiabilidad que ahora ofrecen los proveedores de servicios para crear aplicaciones virtuales cada vez más realistas. Estas aplicaciones pueden extenderse a nuevos avances en tecnologías de hospitalarias a domicilio, así como también a soluciones oficina en el hogar.



La clave para los proveedores de servicio: confiabilidad y una experiencia de aplicación cohesiva, al precio correcto

Los proveedores de servicio seguirán centrándose en la retención y el crecimiento de los clientes en 2023, ya que se enfrentan al mayor nivel de presión competitiva que hayan visto en 15 años. Habrá un enfoque renovado en el valor y la relación de rendimiento para el cliente, y el costo se volverá más dominante que la velocidad. Competir solo en velocidad es una propuesta costosa para un proveedor de servicio y los consumidores son cada vez más conscientes de sus necesidades decrecientes de mayor velocidad, por lo que surgirán nuevas formas de atraer clientes, incluido un enfoque en la confiabilidad y una experiencia de aplicación doméstica convincente. Impulsar aplicaciones "pegajosas" y una buena experiencia del cliente será un factor importante en la retención de clientes en 2023.

La conectividad confiable y óptima en el hogar es ahora esencial. El trabajo híbrido ha normalizado los patrones de tráfico a la conectividad de trabajo desde el hogar de 9 am a 5 pm y el pico de entretenimiento habitual de 5 pm a 9 pm. A medida que los consumidores pasan más tiempo en el hogar por trabajo, educación y entretenimiento, la tolerancia a la banda ancha poco confiable continúa disminuyendo. Los proveedores de banda ancha por cable buscarán proporcionar soluciones de conmutación por error y necesitarán encontrar un modelo que funcione para ellos y para el consumidor. Los proveedores de servicios deben apoyarse en los compromisos de confiabilidad y rendimiento de Wi-Fi, con mejores soluciones de malla y un mayor control de software de los servicios entregados a través de Wi-Fi.

La latencia se está volviendo más importante que las afirmaciones sobre la pura velocidad tope e impacta directamente en la percepción que los consumidores tienen de los proveedores de servicios, especialmente en los hogares donde hay gamers, quienes siempre busca-



rán las mejores soluciones para ser competitivos y ganar. Con la programación de Wi-Fi 6 y los nuevos protocolos de calidad de servicio, los servicios de juegos se pueden realizar con niveles de rendimiento de fluctuación, latencia y velocidad inalámbrica muy definidos. Se espera entonces que los videojuegos se conviertan en uno de los servicios destacados que utilicen el espectro Wi-Fi de 6GHz en 2023 y más allá.

La última experiencia del Metaverso ejemplifica la necesidad de controles estrictos de velocidad, latencia y fluctuación, y será fundamental para una experiencia inmersiva aceptada por el usuario. A medida que avanzamos hacia servicios de experiencia más inmersivos en el hogar con AR/VR/MR, será fundamental implementar un nuevo nivel de control de latencia para mantener una calidad de inmersión adecuada.

Además, la conectividad consciente del servicio y la administración inteligente del servicio serán más importantes en las soluciones Wi-Fi, para no solo comprender el tipo de dispositivo, sino también comprender la aplicación que se está ejecutando para garantizar que se apliquen las prioridades de calidad de servicio correctas para la máxima satisfacción del consumidor. Las métricas mejoradas de rendimiento del consumidor y la capacidad de resolver problemas en silencio (a veces incluso antes de que el consumidor se dé cuenta del problema) serán clave para el rendimiento y la confiabilidad de los servicios ofrecidos al consumidor. ▲

*Charles Cheevers es CTO Home Networks, de la compañía CommScope.





Barreras del metaverso en Latam



por AUSTIN YAVORSKY*

Este artículo analiza cómo las empresas y startups pueden superar las barreras del Metaverso en América Latina.

Desde las plataformas del metaverso para la cuarta revolución industrial -impulsadas por empresas como Microsoft, Lenovo y Siemens- hasta los mundos de realidad mixta de Meta o Decentraland para usuarios finales, el metaverso ha llegado para quedarse.

Gartner incluye el metaverso entre las 10 principales tendencias tecnológicas estratégicas para 2023, mientras que McKinsey revela que la Web 3.0 y las realidades inmersivas vieron inversiones de más de 140.000 millones de dólares en 2021, combinando ambas. Los usuarios también se están sumando a la tendencia de comprar productos y servicios a

través de la realidad virtual. A mediados de 2022, Showpad -una plataforma de habilitación de ventas- descubrió que el 86% de los compradores prefieren las compras virtuales, a través del metaverso y de las redes sociales.

El movimiento del metaverso, demasiado grande para ignorarlo, está siendo adoptado poco a poco por todos los sectores. Las empresas utilizan la tecnología para mejorar la cualificación de sus trabajadores, modernizar la atención al cliente y mejorar la experiencia del consumidor. Los sectores de defensa, militar, espacial y de servicios públicos también han tomado nota, utilizándose para realizar simulaciones y formar a los trabajadores en operaciones peligrosas. Pero en América Latina (LATAM), el desarrollo regional y las brechas tecnológicas están bloqueando el camino hacia el metaverso.

Entendiendo las carencias y oportunidades tecnológicas de Latinoamérica

La falta de infraestructura tecnológica, los costes y el acceso a software y hardware especializado, la conectividad y la disparidad económica estigmatizan a LATAM. La región también se ve influida por el efecto dominó de incertidumbres globales como la inflación, las interrupciones en la cadena de suministro y un dólar estadounidense más costoso. Sin embargo, los expertos aseguran que el año que viene presentará muchas oportunidades para LATAM.

Las perspectivas económicas de América Latina para 2023 de Deloitte, publicadas en enero, explican que, a pesar de la desaceleración económica mundial, una reconfiguración de la economía global tras la guerra en Ucrania puede dar lugar a oportunidades inesperadas para la región.

Deloitte revela que el aumento de las exportaciones, las fuentes adicionales de ingresos generadas por los nómadas digitales y los insumos asociados a la transición mundial hacia las energías limpias (como el litio), como tendencias positivas que presentarán un crecimiento económico en la región. Este panorama único hace que este año sea el momento adecuado para que las empresas de LATAM irruman en el mercado creando nuevas plataformas metaversas innovadoras o asociándose con proveedores metaversos. Sin embargo, es más complicado que eso.

El metaverso requiere conocimientos tecnológicos básicos y una conectividad de alta velocidad y baja latencia. También exige altas potencias de procesamiento de computación y en la nube, gafas inteligentes, auriculares de RV o RA, entre otras tecnologías. Los costes de estos dispositivos y hardware, los déficits de conocimientos tecnológicos y la falta de conectividad a Internet son las barreras técnicas

más significativas para los desarrolladores de metaversos. Además, aunque la cultura de LATAM es única, diversa, rica y vasta, la región no percibe la realidad mixta como parte de sus valores principales.

Llenar las lagunas de accesibilidad tecnológica

Las empresas deben adoptar enfoques holísticos a la hora de desarrollar proyectos metaversos dirigidos a LATAM. Al construir un marco estratégico que considere soluciones a los retos tecnológicos, culturales, sociales, económicos y de conectividad, y del que tanto las empresas como los usuarios regionales puedan beneficiarse.

Para colmar las lagunas tecnológicas, las empresas que desarrollan proyectos metaversos pueden centrarse en la creación de plataformas a las que se pueda acceder y experimentar utilizando cualquier ordenador, tableta o teléfono inteligente. Al eliminar la necesidad de gafas inteligentes, RA y auriculares de RV -caros y no siempre disponibles en los mercados de LATAM- las empresas se vuelven más inclusivas y amplían su base de clientes potenciales.

Cuando se trata de servicios financieros metaversos y comercio electrónico, los proyectos metaversos deben alinearse con las tendencias regionales, ofreciendo diversos métodos y opciones de pago. Desde el blockchain hasta las transferencias bancarias tradicionales y las tarjetas de crédito y débito, los proyectos metaversos que permiten amplias opciones de pago mejoran las posibilidades de monetización de las instituciones financieras.

La accesibilidad también es vital a la hora de cerrar brechas culturales y de conocimiento. Las experiencias metaversas deben ser fáciles de usar, ágiles y eficaces. Los consumidores no deben sentirse abrumados con cuadros de mando complejos o arquitecturas y diseños de computación en la nube poco ortodoxos. La sencillez es la mejor aliada.



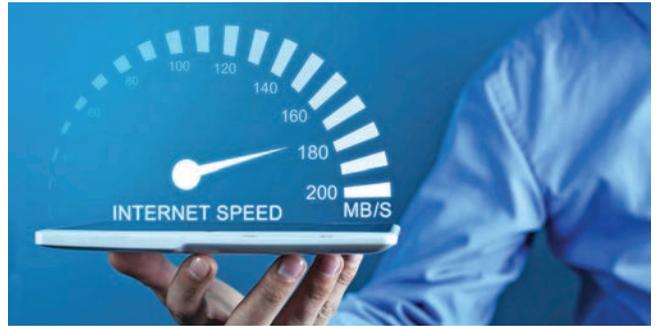
Estrategias para optimizar las experiencias en el metaverso

El seguimiento de los usuarios de LATAM a lo largo de su ciclo de vida en el metaverso también es fundamental. Saber cuándo los usuarios se sienten desanimados, pierden la confianza, abandonan los carritos o se confunden, puede ayudar a mejorar el diseño de UX y las capacidades de la plataforma. Una experiencia de atención al cliente sólida, moderna, receptiva y centrada en las personas, con asistencia en directo, canales de comunicación 24/7 y trabajadores altamente calificados que dispongan de visibilidad de los datos del cliente para comprender mejor los problemas, es el estándar de oro utilizado para atraer y retener a los clientes.

Por último, las plataformas del metaverso pueden alinearse con los centros de datos regionales y locales para resolver los problemas de conectividad. El concepto en el que se basa la externalización de los centros de datos y de la nube perimetral es sencillo: cuanto más cerca estén los datos del cliente, mejor fluirán los datos, ya que no necesitan viajar a centros de datos en la nube distantes y volver a los usuarios. Al acercarse al máximo la plataforma y los datos a los usuarios, se mejora la latencia.

Al mismo tiempo, aunque poco puede hacer una empresa con respecto a la conexión a Internet de un usuario, externalizando la computación perimetral y los centros de datos locales, los proyectos metaversos pueden optimizar el flujo de datos y tráfico, aumentando la fiabilidad y la velocidad.

Adicionalmente, los programadores, desarrolladores y diseñadores deben asegurarse de que los portales metaversos funcionen eficazmente en todos los dispositivos. Al comprimir el contenido y simplificar el código, los sitios en línea reducirán los requisitos informáticos y de conectividad. En resumen: Construir un metaverso "ligero" puede resolver muchos problemas relacionados con la accesibilidad.



Para servir al mercado y romper las barreras culturales, los responsables de la toma de decisiones deben realizar una investigación exhaustiva de las zonas a las que pretenden dirigirse para identificar los servicios y productos más demandados que se ajusten a los valores culturales regionales. Por ejemplo, la tecnología blockchain ha demostrado ser una alternativa de éxito a la banca tradicional en LATAM, ya que muchos de los sistemas financieros de la región están plagados de una dura burocracia, altos costos y tipos de cambio oficiales costosos.

Chainalysis informó de un crecimiento interanual del 40% en las cripto transacciones en LATAM en 2022. La región fue clasificada como el séptimo mayor mercado de criptomonedas en el índice Chainalysis en 2022. El informe dice que los ciudadanos de LATAM recibieron más de 562 mil millones de dólares en cripto entre julio de 2021 y junio de 2022.

Los usuarios de LATAM han estado recurriendo a las billeteras electrónicas de criptomonedas blockchain por una simple razón: Pueden acceder a la libertad de la nueva economía digital con solo unos clics. En comparación con la apertura de una cuenta bancaria tradicional, que puede llevar semanas o más, es costosa y ofrece una capacidad operativa muy restringida, las billeteras digitales se han vuelto muy atractivas. Para capitalizar esta tendencia, los proyectos metaversos de LATAM pueden incorporar tecnología blockchain, NFT, criptomonedas y mucho más.

Para que los proyectos metaversos de LATAM tengan éxito, deben combinar factores económicos, culturales, tecnológicos y de accesibilidad. Entonces estarán en el buen camino para mejorar el desarrollo económico regional, cerrar las brechas digitales y proporcionar oportunidades para el progreso social y económico regional.

Las empresas que asuman las soluciones del metaverso en la región deben capacitar a las comunidades y regiones locales con servicios digitales innovadores que se alineen con los valores sociales, políticos y económicos. Este es el primer paso para construir una experiencia metaversa exitosa en LATAM. ▲

*Austin Yavorsky es el CEO de Landian



Conecte su empresa con el mundo de los negocios

¿Está su compañía en el directorio industrial de la web?

Aquí está la información más completa y actualizada sobre los proveedores de las industrias de:

Automatización

Aire Acondicionado

Refrigeración

Audio, Video, Iluminación

Radio, Televisión, Video y Nuevos Medios

Pintura, Recubrimientos y Acabados

Ahorro Energético y Sustentabilidad

Mantenimiento, Operación eficiente y Limpieza

Nuevas Tecnologías y Equipos

Seguridad Electrónica

Encuentre lo que busca,
de la forma más fácil y segura

Busque ya en

www.induguia.com

... Y regístrese Gratis!

suscripciones@induguia.com



CASO DE ÉXITO



Congreso colombiano renueva tecnología AV

por ARTHUR HOLM

Monitores interactivos motorizados, micrófonos y parlantes garantizan la mejor toma de decisiones en la Cámara de Representantes de Colombia.

El brote de la pandemia en 2020 aceleró drásticamente el uso de tecnología híbrida, que resultó ser crucial para evitar la parálisis del sistema legislativo durante el confinamiento. Y esto es lo que tenía en mente la Cámara de Representantes de Colombia cuando decidió renovar esta sala en 2022.

El desafío era diseñar monitores táctiles retráctiles motorizados que incluyeran micrófonos retráctiles, sistema de discusión, identificación biométrica, votación, intercambio de documentos y altavoces para crear un híbrido. entorno sin papeles para el debate y la votación.



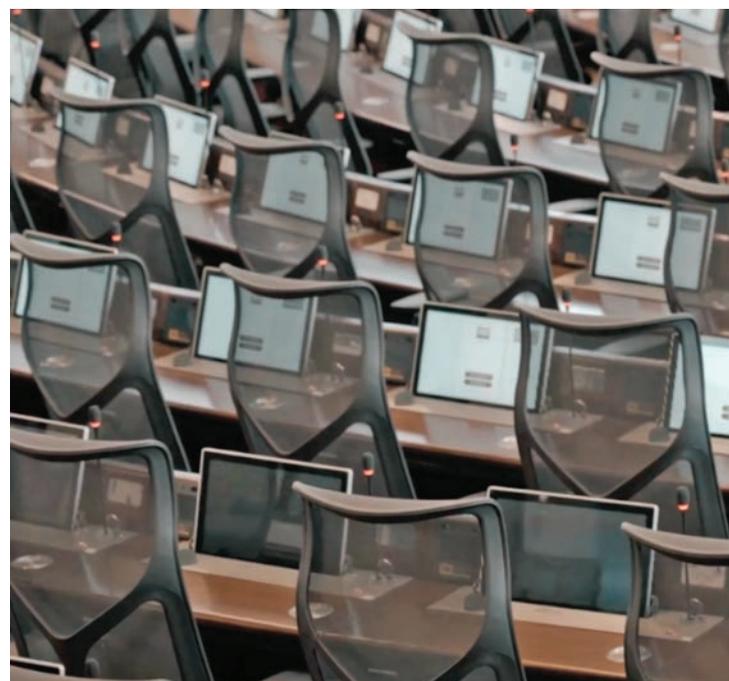
El integrador de sistemas colombiano Matizzo estuvo a cargo de escuchar, comprender y brindar una solución perfecta a la medida para responder a las necesidades de los usuarios finales.

Este es un ejemplo perfecto de cómo la cooperación entre diferentes empresas (Arthur Holm, Crestron y Televic) ha ayudado a crear una sala sostenible, segura y fácil de usar para ayudar a la toma de decisiones; un proceso altamente complejo y sensible para las instituciones.

El uso de tecnología de la información avanzada dentro de las cámaras y salas de reuniones permite a los políticos acceder a una gama mucho más amplia de fuentes de información y herramientas de comunicación mientras desempeñan sus funciones. Por ejemplo, los dispositivos móviles y el acceso a la red en las cámaras y salas de comités facilitan la comunicación continua; y la instalación de biometría de seguridad junto con una red inalámbrica en toda la legislatura permitiría a los parlamentarios aprovechar todas sus herramientas modernas en cualquier lugar dentro de la legislatura. En espacios tan grandes hay factores clave a considerar; desde el consumo de energía, la vida útil del equipo, hasta la facilidad de servicio e instalación y por supuesto, la seguridad y las funcionalidades necesarias.

Puede existir la necesidad de realizar eventos multiculturales, votar, tener lectores biométricos o sistemas de reconocimiento facial, diferentes interfaces de usuario, capacidades multimedia, micrófonos y, por supuesto, optimizar el espacio.

Arthur Holm ha estado involucrado en el diseño de soluciones a medida para adaptarse a muebles ya existentes e incluir complejos sistemas de audio y videoconferencia en sus productos; siempre teniendo en cuenta el interiorismo y la arquitectura de cada proyecto en particular. Totalmente discreta, la tecnología de Arthur Holm se puede personalizar para adaptarse a salas históricas o nuevas, ofreciendo la solución perfecta para satisfacer no solo los requisitos técnicos sino también el diseño interior.



Para el usuario final, el objetivo es utilizar “cero” papel y disponer de una sala de debate sostenible que proporcione la última tecnología con el máximo nivel de seguridad y eficiencia.



Sostenibilidad

Reducir el impacto ambiental es extremadamente importante para Arthur Holm. El ahorro energético, el uso de materiales no contaminantes, la sostenibilidad en los procesos productivos, el ecodiseño y el reciclaje son de suma importancia para la empresa. Por ello, realizan auditorías energéticas de sus procesos e instalaciones y revisan periódicamente los consumos y aislamientos térmicos.

En cuanto a los productos, están diseñados para optimizar el consumo energético y prestan especial atención al uso de materiales sostenibles. Así, los productos de Arthur Holm están fabricados en aluminio (100% reciclable, no tóxico y de gran durabilidad); utilizan vidrio (material 100% reciclable que se puede reciclar infinitamente) y acero inoxidable (adaptable, resistente y ecológicamente sostenible).

Por otro lado, las placas electrónicas están diseñadas para cumplir con las directivas RoHS (Restriction of Hazardous Substances) sobre la restricción de determinadas sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y electrónicos, adoptado en junio de 2011 por la Unión Europea. El embalaje está fabricado con materiales reciclables y la empresa es miembro de Ecotic.

Para el usuario final, el objetivo es utilizar “cero” papel y disponer de una sala de debate sostenible que proporcione la última tecnología con el máximo nivel de seguridad y eficiencia.

Cooperación con otros fabricantes

Para este proyecto, integraron la tecnología de audioconferencia Televic en el DynamicX2Talk de Arthur Holm y se utilizó una solución de control y distribución de video Crestron a través de las pantallas táctiles también de Arthur Holm. El proyecto estuvo dirigido por el integrador de sistemas colombiano Matizzo, quien coordinó el trabajo de todos los fabricantes involucrados.

Jorge Rodríguez, representante del integrador Matizzo, señaló sobre este proyecto que “El usuario final buscaba una solución fácil, segura e intuitiva”.

Por su parte, Manuel Peláez, de Crestron Latinoamérica, comentó que “Esta solución ayuda al Congreso a legislar con total transparencia y permite hacerlo tanto en local como a distancia”.

Conclusión

Las soluciones de Arthur Holm pueden ayudar a las instituciones a legislar de manera eficiente y transparente. El uso de monitores táctiles motorizados, micrófonos y altavoces permite a los políticos colombianos asistir a las sesiones tanto de forma presencial como remota, promoviendo la eficiencia y la rentabilidad.

Las sesiones remotas requieren equipos de audio y video que sean confiables, que brinden la máxima calidad y seguridad. También se debe maximizar el espacio y los gobiernos deben ser flexibles para acomodar a un número variable de personas. El objetivo es utilizar “cero” papel y disponer de una cámara sostenible que aporte la última tecnología con el máximo nivel de eficiencia.

Una de las grandes ventajas de usar monitores y micrófonos motorizados es que brindan total flexibilidad en situaciones donde se requieren medidas de distanciamiento social entre los asistentes. Se puede hacer aparecer uno, de cada dos o tres monitores y micrófonos, si es necesario, y el resto se puede dejar perfectamente escondido y protegido dentro del mueble.

Además, tener un monitor frente al usuario aumenta la concentración, ya que reduce la sensación de aislamiento y permite mostrar claramente el texto y los datos numéricos. Los altavoces también se colocan cerca del oyente, lo que aumenta la claridad y la calidad acústica de la sala. Las cámaras de pared también garantizan una captura de imagen impecable y el seguimiento de la cámara captura la imagen de la persona que está hablando.

El éxito de este proyecto es fruto de la colaboración entre diferentes empresas, todas ellas especializadas en diferentes tecnologías: Arthur Holm (monitores retráctiles y tecnología motorizada), Televic (audioconferencia) y Crestron (control y distribución de video).

Algunos datos del proyecto

198 unidades entregadas: DynamicX2Talk 15" táctil

6 unidades entregadas: DynamicX2Talk 17" táctil

13 unidades: Interfaces ERT-60

Usuario final: Cámara de Representantes de Colombia

Instalación: julio/agosto 2022

Integrador de sistemas: Matizzo

Marcas usadas: Arthur Holm, Crestron y Televic 



NUEVO

TOP 100 CONNECT

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA SU INDUSTRIA

OPERADORES DE AEROPUERTOS EN LATINOAMÉRICA INFORME 2021-2022

DESEÑO DE EDIFICIOS OCA VERIFICACIÓN AVI SEGURIDAD OACI CONFIDENCIAL

Proyección de la industria de aeropuertos en Latinoamérica en 2021-2022

PROSPECTIVAS DE LOS OPERADORES

México Miguel Alemán

Conozca el panorama de los OPERADORES DE AEROPUERTOS EN LATINOAMÉRICA

El informe contiene:

- Pronósticos de expertos.
- Aspectos de la industria aeroportuaria.
- Proyecciones del impacto del Covid-19.
- Directorio de los principales operadores de la región.
- Panorama económico internacional.

ADQUIÉRALO AHORA:



Para más información sobre cómo acceder a este y otros informes disponibles, comuníquese conmigo.

Juliet Zapata
jzapata@latinpressinc.com

PORTADA

Participe en **CALA** AWARDS Mejor Proyecto AV



por AVI LATINOAMÉRICA

A partir de 2023, el Concurso AV Latino hace parte de Cala Awards en su categoría Mejor Proyecto AV. Será premiado en agosto en el marco de IntegraTec en México.

Latin Press Events & Marketing presenta los CALA Awards, una marca que renueva la imagen del Concurso AV Latino, que en años anteriores era otorgado por la revista AVI Latinoamérica. Para este 2023, los CALA Awards unifica los premios de diferentes industrias, reconociendo los mejores proyectos audiovisuales realizados en América Latina durante el último año.

Vale destacar que el CALA AWARDS MEJOR PROYECTO AV se premiará en el marco de IntegraTEC México (16, 17 y 18 de agosto), este busca reconocer, destacar y motivar la integración en los proyectos y su impacto en la industria.

SUSCRÍBASE GRATIS O RENUEVE YA SU SUSCRIPCIÓN EN www.avilatinooamerica.com

Con el nuevo nombre de los premios, Latin Press Events & Marketing busca reflejar su enfoque y experiencia regional por más de 30 años. El CALA hace referencia al Caribe y Latinoamérica, regiones en las cuales ha desarrollado sus eventos y circulan sus medios especializados.

En el 2022, el ganador fue el integrador mexicano Zasu, con el proyecto en el mirador Cetro.

Para el 2023 y teniendo en cuenta los retos que tiene la industria en implementaciones y tendencias tecnológicas, el CALA AWARDS busca mostrar el tipo de tecnologías audiovisuales de vanguardia incorporadas, el grado en el cual las tecnologías audiovisuales influyen positivamente en la calidad de vida de las personas, optimizando la comunicación e interacción entre ellas y los beneficios del proyecto para la región o el país.

El proyecto ganador de la versión 2023 del CALA AWARD MEJOR PROYECTO AV EN LATINOAMÉRICA será elegido entre los cinco finalistas mediante votación virtual, que se realizará entre el 3 y el 18 de agosto de 2023, a través de las páginas web de la revista AVI LATINOAMÉRICA y de IntegraTEC.

Parámetros del Concurso

- La convocatoria es de carácter abierto en todo el territorio Latinoamericano.
- Se entiende como Instalación AV a todos los proyectos que requieran la integración de equipos y sistemas de audio, video, iluminación y automatización fijas, que se encuentren terminados y operando a la fecha de cierre de esta convocatoria.
- La propuesta que se presenta no debe tener una antigüedad mayor a dos años con respecto al momento de cierre del concurso.
- Cada entidad/empresa participante podrá concursar con solo un proyecto.
- Los materiales enviados para participar podrán ser utilizados libremente por la organización con fines de promoción y difusión del mismo.



Presentación de proyectos

Para postular un proyecto al CALA AWARD MEJOR PROYECTO AV EN LATINOAMÉRICA, se deben seguir los siguientes pasos:

- La postulación de proyectos será únicamente a través de la página web www.integratec.show
- Grabar un video de máximo 3 minutos explicando y mostrando todos los detalles de la instalación. El video debe ser subido a Youtube.
- Diligenciar el formulario de postulación en www.integratec.show en el cual debe agregar toda la información solicitada, incluyendo el link del video y una descripción lo más completa posible del proyecto, con detalles como: tipo de instalación, objetivos del proyecto, equipos y sistemas implementados, características técnicas, etc.
- Enviar tres fotografías en alta resolución del proyecto postulado al correo calaawards@latinpressinc.com.
- La fecha límite para la postulación de proyecto es el jueves 30 de junio a las 5:00 p.m., hora de México.
- La presentación de proyectos para el concurso significa la aceptación de todos los parámetros del mismo.

Para conocer todos los parámetros de la convocatoria del CALA AWARD al mejor proyecto AV en 2023, visite la página www.integratec.show

Reconocimiento

Un representante de cada empresa integradora finalista será invitada a México, con tiquete y hotel pago por la organización de los CALA AWARDS, a participar de IntegraTEC México, de un panel de integradores sobre la industria en la región en el marco de la feria y en la ceremonia de premiación.

El ganador del CALA AWARDS AL MEJOR PROYECTO AV EN LATINOAMÉRICA 2023 obtendrá:

Estatuilla de reconocimiento
Artículo en la revista AVI LATINOAMÉRICA destacando la instalación realizada y la empresa ganadora.

Para mayor información puede escribir calaawards@latinpressinc.com



Un premio con trayectoria

La historia de los Cala Awards en la industria AV comenzó en 2014. A continuación les presentamos a los integradores finalistas y los ganadores en todas las versiones del Concurso:

2014:

Ganador:

Loudness Projetos Especiais, Brasil.

2015:

Ganador:

Equigrupo - Cosmos Sistemas Integrados, CSI, Ecuador.

Finalistas:

Sonic Design, Colombia.

Multivisión, Ecuador.

DCS, Colombia.

2016:

Ganador:

Riegner Soluciones Tecnológicas, Colombia.

Finalistas:

Gonher PRO, México.

Proyecciones Digitales, Argentina.

Construcciones Acústicas, Colombia.

Channelsmedia, Chile.

2017

Ganador:

Soutione, Brasil.

Finalistas:

Psicoacústica, Colombia.

Proyecciones Digitales, Argentina.

Smart Spaces, México.

Yamaki, Colombia.

2018

Ganador:

Seal Telecom, Brasil.

Finalistas:

Icap Global – Proyecciones Digitales, Argentina.

Smart Touch, México.

Asesores y Consultores en Tecnología, ACT, México.

Telvicom, Perú.

2019

Ganador:

SEEL, Colombia.

Finalistas:

C3ntro Telecom, México.

Asesores y Consultores en Tecnología, ACT, México.

Seal Telecom, Brasil.

Encore Integrated Solution, México.

2020

Ganador:

Proyecciones Digitales, Argentina.

Finalistas:

Asesores y Consultores en Tecnología, ACT, México.

Consortio AV Consulting Group, Costa Rica.

Seal Telecom, Brasil.

Cosmos Sistemas Integrados, CSI, Colombia.

2021

Ganador:

Creatio, México.

Finalistas:

Seal Telecom, Brasil.

Proyecciones Digitales, Argentina.

SSL a Digital Company, México.

Video Integra, México.

2022

Ganador:

Zasu México, México.

Finalistas:

Proyecciones Digitales, Argentina.

Signos Studio, Colombia.

Big Video – Merge, Colombia.

Integración AV, Colombia. 

Escanea o haz clic aquí para conocer toda la información de los Cala Awards.





La simplicidad en su máxima expresión



Los entornos difíciles exigen un gran control. Superando los límites del rendimiento fiable, nuestras completas soluciones de control de videowalls gestionan aplicaciones de salas de control de cualquier tamaño, ya sea para supervisar el tráfico, el control de procesos o la vigilancia de seguridad.



Facilitamos la vida a los integradores de sistemas y permitimos que los operadores de las salas de control se centren en sus objetivos principales

Datapath. Engineering the **world's best** visual solutions.

www.datapath.co.uk


DATAPATH
EXCELLENCE BY DESIGN

IntegraTEC™

AV • Automation • DataComm • Broadcast

LA FERIA Y CONGRESO PARA LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍA

ANTES

tmi Tecnología
Multimedia
Integrada
LATIN AMERICA

DataNet
LATINOAMÉRICA

**TECNOTELEVISIÓN
& RADIO**

UN ESPACIO DONDE SE REÚNEN SOLUCIONES PARA **SISTEMAS AV • ILUMINACIÓN
• COMUNICACIONES UNIFICADAS • REDES DE DATOS • BROADCAST**

UN EVENTO, **TRES INDUSTRIAS CONVERGENTES**



BRASIL

MAYO 10 - 11, 2023

WORLD TRADE CENTER SÃO PAULO,
BRASIL



MÉXICO

AGO. 16 - 18, 2023

WORLD TRADE CENTER, CDMX,
MÉXICO



COLOMBIA

OCT. 26 - 27, 2023

CORFERIAS, BOGOTÁ,
COLOMBIA

WWW.INTEGRATEC.SHOW

ORGANIZADO
POR:



PARA MÁS INFORMACIÓN, CONTÁCTENOS:

Bogotá **+57 [601] 381 9215** | México **+52 [55] 4170 8330** | São Paulo **+55 [11] 3042 2103** | Miami **+1 [305] 285 3133**

VENTAS INTERNACIONALES:
Verónica Marín, Ext. 80 • vmarin@integratec.show

+52 (55) 6414 4892

VENTAS REGIONALES COLOMBIA:
Carolina Gallego, Ext. 62 • cgallego@integratec.show

(+57) 304 606 86 74

VENTAS BRASIL:
Luis Carmo, Ext. 97 • lcarmo@integratec.show

+55 (11) 98415 3691