

AVI

LATINOAMÉRICA

Concurso AV Latino cambia a

CALA

A W A R D S



ESCANEE Y
SUSCRÍBASE
GRATIS



Dante transforma la conectividad de audio y video en cualquier lugar que lo necesite.

Dante utiliza una red standard de computadoras para que, sin ningún esfuerzo envíe video, control, datos y cientos de canales de audio a través de cables Cat delgados con perfecta fidelidad y sincronía. Todas las conexiones ahora se administran a través de software, lo que hace que las rutas sean rápidas, legibles, simples y confiables. Además, debido a todos los dispositivos se encuentran conectados a la misma red, las señales se pueden enviar entre dispositivos sin importar dónde se encuentren.

Los sistemas Dante también se expanden fácilmente. Todo lo que lo que tiene que hacer es simplemente conectar dispositivos a cualquier puerto de red disponible y comenzar a usarlos.



Aprende más en: audinate.com

 **Dante**[®]
by Audinate

Cala Awards

Desde 2014, AVI Latinoamérica y su casa editora Latin Press Inc., han premiado anualmente los mejores proyectos de integración audiovisual de la región, por medio del Concurso AV Latino. Han sido 9 proyectos de Brasil, Ecuador, Colombia, Argentina y México, a los que la misma industria con sus votos ha destacado por su innovación y calidad técnica.

Este mismo ejercicio, que comenzó con la industria AV, ha sido replicado por LatinPress en las diferentes industrias en las cuales tiene injerencia con sus medios especializados y ferias. Es por eso que para 2023 nace Cala Awards, un premio regional que busca destacar a los mejores profesionales, empresas y proyectos de América Latina y el Caribe en diferentes industrias.

De ahora en adelante, el Concurso AV Latino pasa a llamarse Cala Awards en su categoría Mejor Proyecto AV. Es una decisión que busca destacar aún más cada uno de los proyectos finalistas, además del ganador, con nuevas actividades y beneficios para quienes participan.

El Cala Awards Mejor Proyecto AV, será entregado en el marco de la feria IntegraTec México (antes TecnoMultimedia). Las inscripciones están abiertas hasta el jueves 30 de junio. Puede consultar todos los parámetros y postular su proyecto en www.integratec.show



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 judy@worldwidefocus.hk
+852 3078 0826

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

Latin Press Inc.

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 • Fernanda Gereto

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

CALA AWARDS

19 **Concurso AV Latino cambia a CALA AWARDS**

En 2023, el Concurso AV Latino pasa a ser una categoría de los Cala Awards. Conozca todos los detalles.

INTEGRACIÓN COMERCIAL

22 **Proyectores dinamizan la educación**

Presentamos algunas recomendaciones para elegir un proyector para el sector educativo, de la mano de expertos.

CASO DE ÉXITO

38 **U. de Chile y sus 100 aulas híbridas**

Para continuar con sus clases en medio de la pandemia y adaptándose al futuro, la Universidad de Chile instaló 100 aulas híbridas.

FERIAS Y CONGRESOS

43 **Novedades IntegraTec en 2023**

La primera cita del circuito de ferias IntegraTec en América Latina comienza en Brasil este 10 y 11 de mayo.

46 **Latinos crecen en visita a ISE**

Durante la feria en Barcelona, LatinPress y sus productos para la industria AV tuvieron una importante agenda con amplia participación de los latinos presentes.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

EMPRESA	PÁGINA
AUDINATE	CARÁTULA 2
CRESTRON	5
INTEGRATEC	CARÁTULA 4
OPCIONES DIGITALES	CARÁTULA 3
SHURE	7



Crestron Zūm®

Control de Iluminación en **todo el edificio**

Crestron crea soluciones de control de iluminación comercial de clase mundial que utilizan tecnología de punta para un control de iluminación confiable y escalable.

Con especificaciones, instalación y configuración simplificadas, las soluciones de iluminación comercial de Crestron ofrecen los productos y sistemas adecuados que están diseñados para adaptarse a las necesidades individuales de cada espacio de un edificio.

Experimente el control de la iluminación a la velocidad de Zūm.
contacto@crestronlatin.com | crestronlatin.com



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.soundcheck-xpo.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

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

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: LATIN PRESS | AVI LATINOAMÉRICA | tvradio video

WWW.INTEGRATEC.SHOW

SHURE

STEM ECOSYSTEM



UN ECOSISTEMA DE AUDIO | UNA SOLUCIÓN ¿QUÉ QUIEREN LOS USUARIOS EN SUS SALAS DE REUNIONES?

- + Audio flexible que realmente funcione
- + Fácil instalación que se adapte al diseño de su sala
- + Escalabilidad y la posibilidad de expansión a otras salas
- + Libertad para mezclar y combinar los equipos, creando una experiencia de conferencia única

Con las soluciones del Ecosistema Stem de Shure obtendrás la captación perfecta para cualquier tipo de sala de juntas.

+ [Shu.re/StemLatam](https://shu.re/StemLatam)



© 2023 Shure Incorporated.
Todos los derechos reservados.

NOTICIAS

Álvaro Amar ahora representa a Absen en Chile

PERSONAJES



Chile. Hasta diciembre de 2022, Álvaro Amar se desempeñó como Latam Industry Development Director de Absen. Ahora representa al fabricante de pantallas LED en Chile a través de su compañía Lapshop. Él le contó a AVI Latinoamérica los detalles de este cambio profesional.

Durante un poco más de dos años, logró un importante crecimiento de Absen en diferentes países de América Latina, ampliando la base de integradores y participando en proyectos emblemáticos. A la par, su compañía también crecía en el mercado chileno, distribuyendo monitores y equipos de imagen de consumo, informática y accesorios.

A finales de 2022, Álvaro Amar y los representantes de Absen alcanzaron un acuerdo para que Lapshop fuera el distribuidor de las pantallas LED en Chile, principalmente de pixel fino.

"El cambio de Latinoamérica al mercado chileno es un paso importante para mi carrera profesional. Como todo emprendimiento, con riesgos, pero sentí que tenía que hacer las cosas. Yo he trabajado como integrador, con marcas y con el cliente final, entiendo el negocio desde diferentes lados. Por eso, tenía la madurez profesional para asumir una responsabilidad de este tipo", destacó.

Como parte del acuerdo de representación, Lapshop tendrá un show room con pantallas Absen que estará abierto en las próximas semanas. Además, Álvaro Amar continuará vinculado como consultor de Absen para algunos negocios con clientes claves.

Agregó Álvaro Amar que "Absen es la empresa de Led #1 a nivel global. En Latam y en Chile son muy reconocidos. En Chile están en el aeropuerto, Falabella, Metro, tienen mucha presencia local y quieren ampliarla aún más, con educación al cliente final, porque cuando se tiene el mercado desinformado, hay empresas que se aprovechan y venden cualquier cosa generando una experiencia mala y se afecta el mercado".

En ese sentido, su principal objetivo es establecer un vínculo con el cliente final que permita generar mejores negocios, pero siempre a través del integrador. "A veces el cliente ve comprar led como comprar baldosas. No ven el 360 de una pantalla y las necesidades técnicas como resolución o relación de aspecto, que afecta posteriormente la proyección de contenido. Eso es una venta mal asesorada pensando en un ahorro que se pierde en la generación de contenido. A veces lo ven como pintar un lugar y no piensan en el uso. Al no haber parámetros de comparación, lo único medible y comparable es el precio. Por eso es responsabilidad de la marca educar al cliente final para tener una compra.", explicó.

En 2 meses de funcionamiento como representante de Absen, Lapshop ha vendido más de 200 metros cuadrados. La expectativa es vender más de 1000 metros cuadrados durante el año.

Por último, el gerente y fundador de Lapshop señaló que "desde que decidí estudiar sonido, sabía que estaba en un camino poco predecible. Estoy muy agradecido de cómo ha sido mi carrera profesional, porque he aprendido y conocido muchas cosas. Cada año ha sido una aventura. La meta antes de vender es posicionar a Lapshop y Absen como un referente".

NOTICIAS

EMPRESAS Y MERCADOS

Nuevo libro de Julián Zafrá sobre audio y masterización



Latinoamérica. ¿Qué existe detrás de los procesos de masterización en el audio?, ¿cuáles son los métodos, secretos y misterios que se esconden detrás? Estas son las preguntas que responde el libro *Masterización en el audio*, escrito por el ingeniero de sonido Julián Zafrá.

El autor destacó a AVI Latinoamérica que “Es una obra específica sobre la masterización en el audio, lo publica la editorial RAMA tanto en España como en el continente americano. También está disponible en Amazon y los populares portales de venta online”.

En este, su tercer libro sobre el mundo del audio, detalla, mediante prácticos ejemplos, los distintos procesos que se dan cita en el mundo de la masterización en el audio, se describen los procedimientos de los procesos de masterización, desde la entrega de los audios hasta el proceso final de los distintos formatos optimizados para la comercialización en las plataformas de distribución.

En esta obra el autor recoge las experiencias y visión de algunos de los mejores ingenieros de masterización a nivel mundial, los cuales, mediante sus testimonios, acercan a sus secretos y experiencias a la hora de realizar los trabajos de masterización, estos son:

- Peter Doell: exingeniero de sonido en AfterMaster Audio y propietario de 21st Century Audio
- Tony Jack The Bear Mantz: ingeniero de masterización en los estudios Jack the Bear´s, Deluxe Mastering.
- Nick Watson: exingeniero de masterización en Town House Studios de Londres y SRT.
- Steve Fallone: ingeniero de masterización en Sterling Sound.
- Aran Lavi: ingeniero de masterización en los TanTan Studios.
- Philip Newell: ingeniero de sonido en PYE Studios y Town House Studios.
- Steve Jackson: presidente y propietario de Pulse Techniques.

Para conocer más detalles del libro y adquirirlo, lea este QR.



K-array se une a ConsorcioTec como proveedor preferido



Latinoamérica. K-array, fabricante italiano de altavoces profesionales de alta tecnología, ahora hace parte de las marcas que ofrecen sus productos y beneficios por compras a los integradores miembros de ConsorcioTec.

En el marco de esta nueva alianza comercial, desde la revista AVI Latinoamérica tuvimos la oportunidad de entrevistar a Pablo Manoukian, Gerente de Ventas de Área para Latinoamérica, España & Portugal en K-array, quien comentó que ve de manera positiva el ingreso de la marca en ConsorcioTec.

¿Qué espera lograr K-array con esta nueva alianza con ConsorcioTec?

PM: Con esta alianza buscamos expandir nuestra fuerza de ventas, haciendo conexiones y alianzas con integradores ya afianzados en el territorio Latinoamericano con los que aún no hemos tenido oportunidad de trabajar.

¿Cuál es el valor agregado que K-array les ofrece a los integradores miembros de ConsorcioTec?

PM: Ofrecemos un producto de diseño único. Productos del tamaño de un dedo, sistemas de audio flexibles, combinación de audio con iluminación a través de KS-CAPE, etc. Al mismo tiempo brindamos disponibilidad en todo tipo de acabados, ya que todos nuestros sistemas se pueden producir en color negro, blanco o cualquier color de la escala RAL, como también en bañado en oro por ejemplo. Otro gran beneficio son nuestros plazos de entrega ya que la producción es propia.

¿Cuál es el atractivo comercial que la marca K-array ve en ConsorcioTec?

PM: Este es el primer año en el que estaremos aliados con ConsorcioTec, a quien vemos como un gran canal de venta con el que tendremos un beneficio mutuo. Los rebates que K-array ofrece por las compras a los miembros de ConsorcioTec son accesibles y atractivos teniendo en cuenta el potencial adquisitivo del grupo.

Integración AV es el nuevo aliado de Fohhn en Colombia

Colombia. Después de participar en ISE 2023 en Barcelona, Juan Carlos Gutiérrez, gerente de Integración AV, y Luis Martínez, director de Proyectos, se desplazaron hasta Alemania a la fábrica de la compañía Fohhn, y durante dos días pudieron conocer la planta y los procesos de producción, cerrando al final un acuerdo para representar la marca en Colombia.

Destacó Juan Carlos Gutiérrez que “Fohhn, en Alemania trabaja en red con Crestron, Shure, Holzmedia, Epson, Sharp/NEC, Unilumin, WolfVision y Net-Gear, para desarrollar soluciones completas que esperamos que en unos meses empecemos a incluirlos en los proyectos que desarrollamos en el país”.

El recorrido fue atendido por Uli Haug y Jochen Schwarz, propietarios y directivos Fohhn, y Fernando Vidal Wagner, International Sales de la compañía. Los representantes de Integración AV destacaron el alto nivel de control de calidad a la hora de producir los equipos y la calidad del sonido. También, que la empresa tiene un tema de compromiso con la sostenibilidad involucrado durante la producción y la calidez humana de las personas que se ve reflejado en el trabajo y en el ambiente de la empresa.



Los directivos de la firma colombiana resaltaron que más que un acuerdo de distribución es un Partnership. El objetivo es empezar a incluir los productos Fohhn en los proyectos que desarrollan en el país. No tendrán productos disponibles en stock, pero sí tendrán disponibles todos los productos de la marca para su comercialización según las necesidades de cada proyecto. La disponibilidad en Colombia será de 30 días después de hacer el pedido.

Entre los productos de Fohhn que estarán disponibles en Colombia, se resalta la línea Focus Modular, que son ideales para teatros y shows de gran formato por la tecnología Beam Steering que ofrece y su línea de diseño que permite incluso personalizarlos con los colores de la marca o el diseño del lugar.

La tecnología Beam Steering reemplaza

los Line Array, ofreciendo un mejor aprovechamiento del espacio al reducir la curva de los altavoces y haciendo el direccionamiento del sonido a través de un software que a su vez colabora para que se tenga una mejor acústica y desempeño de los parlantes.

Y los de la línea Media, enfocados en salas de juntas y reuniones, ofrecen alta calidad de sonido creando experiencias “inmersivas” para los usuarios en las reuniones que se hacen en estos espacios.

Con Fohhn, hoy Integración AV cuenta con Partnership con 8 marcas: Crestron, Shure, Adena, Elite Screens, Kramer, Mersive, Genelec. Además, distribuyen otras marcas a través de mayoristas, entre ellas Poly, Vaddio, Dalite, Logitech, Sennheiser, Epson, LG, Samsung, Maxhub, Bose Chief, Biamp.



Wesco Anixter presenta oficialmente su nueva marca

Latinoamérica. Wesco International aprovechó la más reciente edición de ISE 2023 para presentar los detalles de su nueva marca de comercialización internacional de la organización, Wesco Anixter.

“Estamos orgullosos de compartir una nueva identidad de la marca internacional que destaca el compromiso de Wesco Anixter

con la innovación y la experiencia en el país y, que muestra la capacidad de la empresa para brindar a los clientes de todo el mundo, las soluciones que necesitan para impulsar la eficiencia operativa y la rentabilidad”, dijo John Engel, Presidente y Director Ejecutivo de Wesco International.

La nueva marca internacional Wesco Anixter representa a la organización combinada en sus regiones CALA, EMEA y APAC, y destaca el compromiso de la empresa combinando la escala global y la experiencia local para ofrecer soluciones innovadoras de cadena de →

NOTICIAS

KNX en ISE 2023: un éxito continuo

ISE. Desde el 31 de enero al 2 de febrero, KNX estuvo como el Socio Presentador por cuarto año consecutivo de ISE 2023, que a su vez, compartió ubicación con el IoT World Solutions Congress, este es un evento que muestra las soluciones y tecnologías innovadoras que están alterando y transformando la industria e integra a los ejecutivos de negocios y tecnología creando una ventaja competitiva.

Allí se unieron más de 13 empresas miembros de KNX coexpositoras de 9 países diferentes, mostrando una amplia gama de productos y soluciones. La Asociación Internacional de KNX afirmó que "ISE 2023 es la oportunidad perfecta para discutir sus proyectos y encontrar soluciones a cualquier desafío que pueda enfrentar".

La participación del equipo de expertos en KNX en ISE 2023 tuvo como objetivo responder las inquietudes que puedan presentarse sobre la tecnología KNX IoT, que hace posible la integración de cualquier solución IoT a cualquier proyecto de automatización en hogares y edificios.

Además de dicha contribución, KNX presentó varias conferencias, entre ellas: "El futuro de IoT en la automatización de viviendas y edificios", "Configurando el futuro para la industria de IoT en la



automatización de viviendas y edificios" y "Foro de inicio de KNX IoT". En la primera se habló sobre cómo KNX ahora habilita servicios de terceros con KNX, lo que agrega nuevas posibilidades comerciales para fabricantes y profesionales.

Heinz Lux, director ejecutivo de KNX Internacional, afirmó que "la nueva tecnología KNX IoT se adapta perfectamente a estos nuevos escenarios y ayudará a nuestra comunidad a desarrollar y ofrecer soluciones futuras basadas en tendencias como IA, aprendizaje automático o soluciones de aprendizaje profundo basadas en KNX".

La segunda intervención, estuvo a cargo de Casto Cañavate, gerente de marketing, es esta presentación se describió cómo las tecnologías sólidas pueden configurar el futuro de la industria de IoT en el hogar y la construcción. Como resultado, se presentó el Programa KNX IoT, un marco que establece el mejor

estándar para la industria de IoT. Este programa se basa en los aspectos más importantes que más preocupan a los usuarios, como la tecnología preparada para el futuro, la seguridad, la interoperabilidad, la apertura, un ecosistema y, por supuesto, la sostenibilidad.

Además, en esta sesión se presentó el nuevo mercado IP, que promocionará los dispositivos y soluciones que cumplan con las recomendaciones del programa, un mercado perfecto para las empresas emergentes presentes en la industria de IoT en la automatización de viviendas y edificios.

En cuanto al KNX IoT Forum es el primer evento de este tipo. Fue liderado por Jesús Arias, Business Development & Members, este espacio contó con presentaciones inspiradoras, estudios de casos, experiencias de primera mano de desarrolladores y fabricantes, nuevas empresas.

➔ suministro a clientes de todo el mundo.

Nombrada en la lista de la revista Fortune de las empresas "Más Admiradas del Mundo", opera en más de 50 países y se basa en la sólida herencia de los negocios de Wesco y Anixter.

Wesco Anixter está en una posición única para proporcionar la escala y los recursos de una empresa global con el conocimiento local y la experiencia en el país que son necesarios para ayudar a los clientes a cumplir sus necesidades

y a alcanzar sus objetivos a largo plazo. Tras la adquisición de Anixter en 2020, la empresa unificada se ha centrado en construir relaciones estratégicas sólidas en todo el mundo que pueden ofrecer innovación tanto a clientes como a proveedores; sin interrupciones. Ese énfasis refleja un mejor servicio al cliente, una amplia cartera de productos y servicios, compras y soporte optimizados y, permite ofrecer soluciones más rápidas y eficientes en la implementación y la administración de proyectos.

En la actualidad, el equipo global de

especialistas técnicos y de ventas de la compañía, brinda una atención excepcional al cliente y cuenta con una amplia experiencia en la industria que abarca construcción, fabricación, electricidad, energías renovables, iluminación, comunicaciones, seguridad, A/V profesional, servicios públicos, banda ancha; y muchas otras industrias. En conjunto, la experiencia en el país y la presencia local de Wesco Anixter ayudan a garantizar que nuestros asociados tengan la experiencia para ayudar a nuestros clientes a impulsar la excelencia operativa en el presente y en el futuro.

IMCCA se vincula a Commercial Integrator Expo

Estados Unidos. Commercial Integrator Expo, la nueva exposición y conferencia para el canal de integración audiovisual comercial y los gerentes de tecnología que se realizará en conjunto con CEDIA Expo, anuncia una asociación con Interactive Multimedia & Collaborative Communications Alliance, IMCCA, como organización de apoyo para el espectáculo.

Además del regreso del trabajo desde el hogar (FMH) patrocinado por IMCCA y las sesiones de aplicación de tecnología de oficina híbrida en el escenario Smart Stage y Innovation Hub en CEDIA Expo, IMCCA organizará una serie integral de sesiones educativas sobre comunicaciones unificadas y tecnologías de colaboración (UC), aplicaciones, tendencias y estudios de casos dentro del nuevo programa de conferencias Commercial Integrator Expo.

IMCCA, la voz preeminente de la industria de las comunicaciones unificadas y la colaboración, traerá conocimientos, expertos en la materia y demostraciones interactivas a Commercial Integrator Expo y CEDIA Expo.

Las tecnologías de colaboración y comunicaciones unificadas se han convertido en herramientas esenciales que conectan los espacios residenciales, de oficina y de aprendizaje a medida que los profesionales de negocios y los estudiantes continúan utilizando oficinas en el hogar y espacios de trabajo flexibles después de la pandemia.

Durante Commercial Integrator Expo y CEDIA Expo, IMCCA exhibirá configuraciones de trabajo desde el hogar (WFH) en demostraciones de oficinas en el hogar



en el piso de exhibición y reunirá a los principales expertos de la industria en las sesiones de seguimiento de la conferencia UC para discutir las últimas tendencias y oportunidades de soluciones para los integradores de sistemas. y los negocios de los gerentes de tecnología.

“Las soluciones de comunicación y colaboración son partes clave de los entornos comerciales, educativos y domésticos de hoy”, dijo Jason McGraw, CTS, vicepresidente de grupo de Emerald. “Los espacios híbridos modernos de trabajo, aprendizaje y entretenimiento se han transformado con la demanda de nuevas soluciones de colaboración”.

Carol Zelkin, directora ejecutiva de IMCCA “Está claro que las UC y el trabajo híbrido serán una parte fundamental para estar preparados para el futuro”, dijo Carol Zelkin, directora ejecutiva de IMCCA. “Estamos entusiasmados de trabajar con Commercial Integrator Expo y CEDIA Expo para brindar educación detallada y agnóstica de expertos de la industria y usuarios finales a los asistentes a los eventos”.

IMCCA presentará una sesión sobre el estado de la industria de la colaboración en Smart Stage, destacando las tendencias para el futuro de las tecnologías de trabajo remotas e híbridas, y una presentación de demostración de oficina en el hogar, que mostrará las configuraciones de mejores prácticas para lograr oficinas en el hogar profesionales ideales.

Además, IMCCA organizará una lista de debates sobre aplicaciones de UC en el escenario Innovation Hub. La programación de la conferencia Commercial Integrator Expo contará con contenido educativo sobre las mejores prácticas, tendencias y soluciones para el diseño de proyectos AV comerciales y la instalación de sistemas, estudios de casos de mercados verticales y redes de pares.

Commercial Integrator Expo 2023, que compartirá ubicación con CEDIA Expo, se llevará a cabo del 6 al 9 de septiembre de 2023 en Denver, CO.

NOTICIAS

EMPRESAS Y MERCADOS

Claypaky es adquirida por el fabricante alemán Arri



Internacional. ARRI anunció la adquisición de Claypaky. Con esta adquisición, la compañía de tecnología cinematográfica gana uno de los principales fabricantes de iluminación en la industria del entretenimiento y el escenario.

“Con Claypaky como parte de nuestro grupo corporativo, ARRI se convertirá en un proveedor líder de soluciones de iluminación con las mejores marcas tanto para el mercado cinematográfico como para el de entretenimiento en vivo”, enfatiza el Dr. Matthias Erb, presidente de la Junta Ejecutiva de ARRI. “La experiencia, la pasión y la dedicación a la iluminación que distingue a ambas empresas también demuestra que estamos bien emparejados. Estas similitudes forman una base sólida para construir una cooperación exitosa y un mayor desarrollo de nuestras áreas comerciales”.

Marcus Graser, CEO de Claypaky, agrega: “Estamos muy contentos de unirnos a la familia ARRI. Ambas empresas tienen una posición de liderazgo en su campo, gracias a un profundo conocimiento del mercado, poder de innovación y comprensión del cliente. Ambos compartimos una rica herencia y una pasión incondicional por la tecnología y la innovación en una industria profesional que fascina a miles de personas en todo el mundo. Junto con ARRI, continuaremos trabajando en nuestra visión de crear los mejores equipos y servicios de iluminación de su clase mientras ofrecemos productos de referencia de clase mundial a una base de clientes aún más amplia”.

Los empleados y la marca Claypaky son activos invaluable y factores clave de éxito al unir a ambas empresas. Claypaky permanecerá como una organización con su marca, su configuración y estructura de personal y ubicaciones. Lo mismo es válido para ARRI, la configuración y las ubicaciones actuales permanecerán.

Fundada en 1976 y con sede en Seriate (Bérgamo, norte de Italia), Claypaky mira hacia atrás a una larga y exitosa historia que presenta una gran cantidad de productos originales e innovadores, como proyectores de cuerpo móvil y espejo móvil, cambiadores de color, focos de seguimiento, proyectores, y varios efectos de iluminación, muchos de los cuales han ganado premios y se han utilizado en proyectos prestigiosos. Los sectores profesionales que utilizan los efectos de luz Claypaky incluyen teatro, televisión, eventos en vivo, ferias comerciales, parques temáticos, tiendas, centros de conferencias y muchos más.

Por su parte, ARRI, fundada en 1917 y con sede en Múnich, consta de las unidades de negocio Camera Systems, Lighting y Rental. La cartera incluye cámaras digitales, lentes, accesorios para cámaras, tecnologías de archivo, cabezales de lámparas, accesorios de iluminación y soluciones de sistemas como el diseño y la ingeniería de estudios completos de transmisión y producción virtual.



ICREA certificó por noveno año DataCenter de Claro

Colombia. El Data Center Triara de Claro, ubicado en la Autopista Bogotá–Medellín, recibió, por noveno año consecutivo, la certificación de clase mundial High Security, High Available World Class Quality Assurance (HSHA-WCQA) Nivel V, esta topología entrega un 99,999% de disponibilidad con configuración redundante sin puntos únicos de falla (PUF).



Mario Cifuentes, claro “Durante nueve años seguidos hemos sido certificados por ICREA. Este nuevo reconocimiento es gracias al es-

fuerzo que hacemos para garantizar los mayores estándares de seguridad de la industria y los más altos niveles en cada uno de los elementos que conforman al Data Center Triara, siendo esta la mejor manera de responder a la confianza depositada por nuestros clientes. Es un orgullo contar con infraestructura de este tipo en el país y con el personal capacitado para operarlo”, indicó Mario Cifuentes, director Servicios TIC y Datacenter de Claro Colombia.



Por su parte, Carolina Cortés, directora Comercial de ICREA, afirmó que Carolina Cortés, icrea “estos nueve años se han verificado todas

las instalaciones de Data Center Triara de Claro para los sistemas eléctricos, de climatización, de seguridad, de comunicaciones, y gobierno. Adicionalmente, cuenta con el sello de cumplimiento ambiental, Eco de ICREA, gracias a sus procesos de ahorro de agua, energía, y emisiones de CO2. Es un gran beneficio para las empresas colombianas y un honor para nosotros como ICREA certificar a Claro Colombia en las mejoras prácticas para la operación de sus Centros de cómputo de Datos”.

El Data Center Triara de Claro Colombia es uno de los más modernos e importantes de Sudamérica. Desde allí se atiende servicios gestionados y profesionales, incluyendo capacidades de infraestructura en la nube, para empresas de todos los sectores de la economía, y de países de la región Andina y del Caribe. Ejemplo de esto es que cerca del 80% de la industria de servicios financieros del país confía en este centro de datos y en su equipo de profesionales calificados, quienes cuentan con las más altas certificaciones de nube y ciberseguridad.

En la actualidad, Claro Colombia cuenta con cuatro Data Centers en el país. Además del Data Center Triara a las afueras de la capital, cuenta con otro en Bogotá, ubicado en Ortezal. Un tercero en MegaCenter, en Medellín, puesto en funcionamiento en 2019, y el cuarto en Alkarawi, Barranquilla. Todos operan con infraestructura de clase mundial y talento 100% nacional.

ICREA es una organización sin ánimo de lucro independiente que busca garantizar que los centros de cómputo tengan las instalaciones eléctricas adecuadas, la seguridad de las instalaciones y la comunicación, así como un ámbito seguro y una gobernabilidad correcta. El Datacenter Claro Colombia cuenta adicionalmente con las siguientes certificaciones: ISO 20000-1:2018, ISO 90001:2015, ISO 27001:2013, ISO 45001:2018, ISO 14001:2015, PCI-DSS, Somos partner SAP certificados.



BirdDog lanzó solución para digital signage Videowall

VideoWall

SIMPLE, ELEGANTE, REVOLUCIONARIO.



Latinoamérica. La compañía australiana BirdDog lanzó una nueva solución llamada VideoWall, la cual permite visualizar, de manera simple, videos NDI y NDI HX en múltiples pantallas usando BirdDog PLAY. Es solo escoger un machote 2x2 o 3x3, asignar un PLAY a cada pantalla, y seleccionar el video NDI.

Ferlini Filippo Ferlini, Regional Sales Manager de BirdDog, destacó a AVI Latinoamérica que "La idea es que se pueda tener una solución simple y fácilmente configurable y manejable. En combinación con el software Central, se puede definir con facilidad las señales a usarse".

Chauvet Professional presentó el nuevo Ovation E-2 FC

Latinoamérica. Con un motor RGBAL que ofrece colores ricamente texturizados y blancos suaves y uniformes (tiene un CRI de 93), además de una lente de zoom integrada de 25-50 grados, el nuevo Ovation E-2 FC de Chauvet Professional ofrece el tipo de rendimiento asociado con luminarias más grandes, pero en un cuerpo compacto que lo hace ideal para aplicaciones pequeñas y medianas.

El equipo cuenta con un peso de menos de 7 kilos y con unas medidas de 461 x 310 x 445 mm (18,1 x 12,2 x 17,5 pulgadas), la lámpara compacta pero potente emite 1107 lux a 5 metros cuando se usa

Networking fácil e inmediato.

Crear una red VideoWall puede ser tan simple como conectar un cable de 1 GbE a cada receptor BirdDog, a través de un switch habilitado para DHCP, de capa 3, conectado a la máquina Windows que ejecuta el software VideoWall.

Generare listas de reproducción. Solo agregue Central 2.0

Con Central 2.0 puede crear listas de reproducción a partir de sus propios archivos multimedia. Utilice Central 2.0 Lite gratuito para una sola configuración de VideoWall o Central 2.0 Pro para enviar el mismo contenido a varias configuraciones de VideoWall simultáneamente.

Configuración del receptor ultra simple

VideoWall permite que cada PLAY o M1 SDM se asigne a cada pantalla desde la aplicación sin necesidad de abrir la interfaz de los receptores. Una vez que cada receptor ha sido asignado a cada pantalla, ya está todo listo y nunca tendrá que volver a tocar la configuración.

Windows 11 System Tray app

VideoWall queda en el System Tray de tu sistema Windows 11, para un acceso fácil en cualquier momento. Puedes hacer pin al desktop o cerrar, sin comprometer el flujo NDI.

en su ángulo de haz más estrecho y 488 lux a 5 metros cuando se usa en su ángulo de haz más amplio.

El Ovation E-2 FC presenta una óptica avanzada, lo que significa que además de reproducir hermosos colores, proyecta gobos nítidos que agregan profundidad a cualquier diseño. Un conveniente botón de modo de enfoque dedicado permite enfocar con un solo toque sin la ayuda de un operador de tablero. Una rueda de color virtual y CCT blancos preestablecidos se suman a las comodidades que ofrecen estos equipos versátiles, que se pueden controlar a través de DMX o RDM.



Otras características de este equipo ultra silencioso incluyen PWM seleccionable, ajuste de +/- verde y Red Shift (rojo emulado), una ranura de gobo incorporada, atenuación electrónica y puertos USB para actualizaciones de software. Gracias a estas y otras características, el Ovation E-2 FC lleva opciones de diseño más amplias a más lugares nunca antes imaginados.



CleverTap y Storyly buscan personalizar experiencia de usuario

México. CleverTap y Storyly, ambas plataformas de captación y retención de usuarios, se unen con el fin de facilitar la obtención de bases de datos con usuarios personalizados en tiempo real, permitiendo a los profesionales de marketing aprovechar la información para hacer sus campañas más atractivas.

CleverTap ayuda a las marcas a priorizar en sus aplicaciones la personalización y optimización de todos los puntos de contacto con el consumidor para mejorar el engagement, la retención y el valor de vida del usuario. Es la única solución creada para satisfacer las necesidades de los equipos de retención y crecimiento, con análisis de audiencia, segmentación profunda, interacción multicanal, recomendaciones de productos y automatización de un producto unificado. La plataforma está impulsada por TesseractDB™, la primera base de datos del mundo creada específicamente para la atracción de clientes, que ofrece velocidad y economía de escala.

Por su parte, Storyly es la plataforma de captación de usuarios que permite integrar el formato de contenido más actual, interactivo y atractivo, en las historias de aplicaciones móviles y sitios web. Las Storyly Stories potencian las estrategias de marketing de las marcas móviles y les permiten interactuar con la audiencia más allá de los límites de la pantalla del celular.

A través de esta unión, Storyly proporcionará a los profesionales de marketing un canal nuevo y dinámico en sus ac-

tividades. Por este canal interactivo, los clientes de CleverTap podrán obtener datos de valor incalculables sobre las preferencias y necesidades de sus audiencias, crear nuevos segmentos en CleverTap, en consecuencia, para interactuar con sus usuarios de una manera que responda directamente a las respuestas de los usuarios.

La integración de CleverTap y Storyly también conectará a las plataformas en tiempo real a través de la tecnología EventBridge, permitiendo que las interacciones con las historias se conviertan en mensajes desencadenantes de marketing automatizados y personalizados. Como resultado, los usuarios experimentarán campañas omnicanal adaptadas a sus necesidades, mientras que los expertos en marketing podrán ofrecer una experiencia centrada en el cliente con un esfuerzo manual mínimo. Además, los usuarios estarán protegidos de mensajes repetitivos o irrelevantes gracias a los datos en tiempo real de Storyly.

Marcelo Rocha, vicepresidente en América Latina de CleverTap, comentó: "Estamos entusiasmados con esta unión con Storyly. Vemos esto como un paso más en la dirección correcta para crear una experiencia de usuario omnicanal para nuestros clientes. Con el contenido de estilo Storyly interactivas, nos damos cuenta del inmenso potencial sin explotar que tiene para los profesionales del marketing, que ahora podrán aprovechar este formato y crear experiencias de usuario personalizadas de forma cómoda e intuitiva".

NOTICIAS

Yamaki relanzará Blackmagic Design en Colombia

Colombia. En septiembre de 2022, la compañía Yamaki asumió como el distribuidor mayorista de Blackmagic Design en Colombia. Tras los buenos resultados en los primeros meses, se hará un relanzamiento de la marca, que incluye diferentes actividades en varias ciudades del país.



Oswaldo Rueda gerente general de Yamaki, destacó sobre los resultados de estos primeros meses que "Blackmagic es una marca de prestigio que llega a Yamaki como complemento al portafolio de soluciones que tenemos, donde armamos un equipo de trabajo para poder desarrollar la marca en Colombia, como lo hacemos con las demás marcas que representamos, con un Distribuidor local que de respaldo a la marca, y con el que la red de Distribuidores local, tenga acceso a disponibilidad de productos, temas en los que venimos trabajando fuertemente con el fin de tener el inventario adecuado para Colombia".

Agregó que Blackmagic se convertirá en una de las principales marcas de Yamaki y sus aliados, debido a que cuenta con productos y soluciones que aplican a las tres verticales en las que trabaja Yamaki: el mercado de Consumo, MAVC, en los proyectos en el mercado de Sistemas Integrados, SI, y en el mercado profesional, AVIP.



Por su parte, Alexander Rodríguez, ingeniero de soporte de Blackmagic en Yamaki, señaló que "El portafolio de productos de Blackmagic Design tiene una solución para cada nicho de mercado audiovisual. Nuestros clientes habituales son abogados, doctores, gente del común que encuentran en nuestras soluciones una respuesta a sus necesidades de creación de contenido audiovisual, sin complicaciones. La coyuntura de reducción de presupuestos y recesión económica, ha puesto a Blackmagic Design en el radar de clientes muy importantes en la industria Broadcast. Por otra parte, usuarios más avanzados como productoras audiovisuales, videografos, Youtubres, Streamers, entre otros, también prefieren Blackmagic Design".

Durante el mes de marzo, Yamaki hará un relanzamiento de Blackmagic en Colombia. Al respecto, Edgar Rincón, Gerente Comercial de la empresa colombiana, destacó que reunirán

a un grupo de amigos de diferentes sectores de la industria audiovisual en Colombia el día 14 de marzo en la ciudad de Bogotá y el día jueves 16 de marzo en la ciudad de Medellín.

"Se trata de un evento que hemos denominado Blackmagic Week Colombia, en cual los asistentes podrán conocer el flujo de trabajo completo del entorno BMD, presentando un Blackmagic Design Workflow, con las potentes y asequibles cámaras digitales URSA, los sistemas ATEM LIVE Production, y el software de edición y acabado Davinci Resolve".

Como invitados estarán Tor Johansen, Cinematography Product Specialist BMD y Diego Yhama, Master Trainer Davinci Resolve BMD. Además, estará compartiendo experiencias con Rick Fernández, Managing Director de la marca, quien contará cuál es la visión de la marca en el futuro cercano, qué nuevos productos y lanzamientos tendrá para este año, y detalles de la participación de BMD en las principales ferias internacionales.

En 2022, la industria tecnológica se vio afectada por la escasez de microcomponentes que terminaron afectando la disponibilidad de productos. Sobre este tema, Oswaldo Rueda indicó que "uno de los principales retos del 2022 y de lo que seguimos viviendo en el 2023 es la falta de disponibilidad de productos. En el caso puntal de Blackmagic, por el momento este fenómeno no lo estamos viviendo, ya que prácticamente nos están despachando el 95% al 100% de los productos que estamos pidiendo, a pesar del gran número de referencias que tiene la marca, ayudándonos a poder satisfacer el mercado de Colombia en todas sus soluciones".



Por último, sobre los planes con Blackmagic en 2023, Edgar Rincón señaló que "Estaremos viajando por las principales ciudades del país en un proceso de capacitación técnica y demostraciones de las diferentes categorías de productos con que cuenta la marca. Todo esto para seguir posicionando a BMD como la opción más eficiente en relación costo beneficio para el usuario final. Nuestro propósito es acompañar a los usuarios de Colombia en el diseño y especificación de todos los flujos de trabajo que requiera cada uno dentro de su cadena de producción audiovisual. Nuestro ingeniero de soporte exclusivo para la marca acompañará los diversos proyectos que se generen en cada región del país".

Blackmagicdesign



NOTICIAS

Ledec instala pantallas en diferentes tiendas de Perisur



México. Al Sur de la Ciudad de México se encuentra uno de los 3 centros comerciales más grandes, más importantes y antiguos del país: el Centro Comercial Perisur, ubicado en la esquina de Periférico Sur e Insurgentes Sur. En esta plaza, Ledec Group ha instalado sus soluciones de pantallas LED en varias tiendas de retail reconocidas:

Hema

Hema México es una marca holandesa especializada en traer un estilo de vida dutch, con productos de alta calidad y sustentables a sus clientes.

Cuenta con una gran pantalla RSI de pitch 3.9 mm para interior de 1.5 x 3 metros de Ledec Technology. Adicional a la tecnología LED que utiliza esta marca, Hema logra cautivar a todos los asistentes y los invita a pasar con su exquisito layout de la tienda.

adidas ledecAdidas

Adidas México y su gigantesca boutique en Perisur cuenta en la entrada con dos enormes pantallas laterales modelo SUV

de Visual Pro con pitch de 2.5 mm para interior.

Esta presencia tecnológica LED hace que todo el que pasa frente a la tienda capte su atención y mientras camina por la tienda es imposible no ver el increíble banner de 14 m de largo x 16 cm de alto de pantalla LED que rodea toda el área de check out.

Timberland

Timberland ha instalado dos pantallas laterales de 1.92 x 3.36 metros que invitan entrar a la tienda a probarse los grandiosos modelos que esta firma norteamericana ofrece. Gracias a este dinámico modelo de pantallas RSI con pitch de 3.9 mm; todo el contenido de esta famosa marca luce muy atractivo y con una calidad de lujo.

Disney (Liverpool)ledec

Por último, en la tienda por departamentos Liverpool, el área de niños se encuentra una sección especial con mercancía exclusiva de Disney y lo mejor de todo: una gran pantalla SI con pitch 2.5 mm de

1.5 x 3 metros, que te transporta a este mundo mágico infantil.

En las pantallas se reproducen trailers y fragmentos de películas y series más taquilleras o que se encuentran en su plataforma de streaming Disney +. Al igual que en las otras 3 tiendas, esta tecnología LED logra comunicar y transmitir ese look & feel tan mágico que tiene Disney.



PORTADA

Concurso AV Latino cambia a

CALA
AWARDS



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.

PORTADA

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.



INTEGRACIÓN COMERCIAL



Proyectores dinamizan la educación



por ANDREA OCHOA

La educación es el sector que implementa el uso de proyectores como herramienta dinamizadora.

En la actualidad, las nuevas tecnologías han permitido acercamientos y han generado un valor agregado en los modelos de enseñanza y aprendizaje. Adicionalmente, las instituciones educativas han pensado en potenciar la interactividad y asumir otras metodologías en los procesos educativos, para ese fin han incorporado herramientas interactivas como los son proyectores.

Frente a ello, diversos estudios argumentan que "los alumnos han aumentado su grado de motivación e implicación en el aula, mientras que los docentes cuentan con una gran cantidad de material, cada vez con mejor

calidad, e incluso pueden interactuar con profesores de cualquier parte del mundo, por ejemplo”.

Con relación a lo anterior, es importante señalar que los gobiernos e instituciones de educación pública de Latinoamérica han empezado a entender la necesidad de la implementación tecnológica. De acuerdo con la Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información (AMITI), el nivel de conectividad en las escuelas públicas de Latinoamérica “actualmente varía mucho, con países como Chile que tienen un 70 % de escuelas conectadas a internet, o Brasil con un 40 %, hasta los países con más áreas de oportunidad como México, donde solo el 12 % de las instituciones de educación básica tienen computadoras conectadas a internet”.

Desde otro punto, el informe Top 10 integradores latinoamericanos AVI expone que los condicionantes AV y las barreras de acceso a la educación digital se dan por “la conectividad y la disponibilidad de computadores, la falta de equipos audiovisuales y de sistemas integrados en casa condiciona el acceso a educación remota”. Para la UNESCO y el IESALC “en la región, del total de niños entre 0 y 17 años que asisten a un centro educativo público perteneciente a hogares pobres con ingresos diarios menores a

3.1 USD (PPP, 2011), solo el 22 % tiene acceso a internet en el hogar y solo 19 % tiene acceso a un computador. Dicha proporción aumenta a 26 % y 22 % al considerar los niños de hogares pobres con ingresos menores a 5 USD. Esto, por supuesto, no toma en cuenta si la conectividad es de banda ancha o la capacidad del computador”.

Es decir, además, el uso de las TIC y la implementación de proyectos en el segmento de la educación van más allá de integrar dispositivos electrónicos en los salones o los laboratorios de computación. La tecnología permea de una u otra forma a todos los aspectos y actores del proceso de la enseñanza, desde los alumnos hasta los docentes, y desde la transmisión de conocimientos hasta la administración escolar.

Esto entonces plantea a los fabricantes que hay una necesidad por evaluar lo que funciona y lo que no funciona de sus proyectores, para así poder ofrecer un producto con alto impacto en la calidad. De igual forma, los usuarios finales deben entender el uso de los equipos, comprender sus beneficios y características, esto es sin duda lo que permite evaluar si la incorporación de un proyector es una herramienta facilitadora o no.

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



ESTUDIO DE MERCADO
INDUSTRIA DE SEÑALIZACIÓN DIGITAL
LATINOAMERICA
2022

ADQUIÉRALO AHORA



CONTÁCTEME PARA
MAYOR INFORMACIÓN

Carolina Gallego

cgallego@latinpressinc.com

(+57) 304 606 86 74

“La mayor preocupación que uno debe tener, es el nivel de brillo de los salones, digamos el tipo de luz que utilizas en el ambiente. Todo eso te va a jugar, quizás, en contra, al momento que vas a hacer la instalación”.

Con el fin de dar una perspectiva más amplia sobre la oferta y la demanda de proyectores en el sector educativo, varias empresas contaron a la revista AVI Latinoamérica cómo cerraron el mercado en Latinoamérica durante el último año, las novedades, los proyectos recientes en educación. Además, enfatizaron sobre cuáles son las principales características que deben tener los proyectores para educación, y a su vez, realizaron algunas recomendaciones para los usuarios finales.

Entender las necesidades

Para Claudius Bezerra, gerente de mercadeo de producto para Latinoamérica de Sony, principalmente en el ámbito educativo, “la mayor preocupación que uno debe tener, es el nivel de brillo de los salones, digamos el tipo de luz que utilizas en el ambiente. Todo eso te va a jugar, quizás, en contra, al momento que vas a hacer la instalación”.

Bezerra, explicó: “Porque tienes que ver el tipo del proyector, el nivel de luminosidad, también el tipo de pantalla. De acuerdo a la ganancia de la pantalla, el nivel del brillo y el proyector, se va a tener una imagen óptima. También está el tema de interferencia con otros equipos, no solo es tener en cuenta la posición del proyector. Además, está la proximidad con otros cables que están en el ambiente y que pronto pueden generar un cierto nivel de ruido al momento de transmitir la imagen”.

En esa misma línea, Patricia Navarro, gerente general de BenQ LATAM, argumentó que “en el caso de los proyectores pequeños pueden dificultar la nitidez de las letras, las imágenes y la imagen no se alcanza a ver, lo que afecta la concentración y atención de los estudiantes. Pero hay que tener en cuenta que cuando se trata de la compra de un proyector, en muchas ocasiones, la decisión se basa en el presupuesto”.





“Los proyectores de tecnología de iluminación LED, nos ayudan a que sea mucho más iluminada la imagen, mucho más nítida, entonces evidentemente como decía del aula de la mitad del aula hacia atrás van a poder ver mucho mejor”, enfatizó Navarro.

Asimismo, Ivonne Tan, gerente de cuentas senior de ventas en América Latina en Sharp NEC Display Solutions of America, Inc, afirmó: “Definitivamente, la aplicación es extremadamente importante, el ambiente, el tipo de proyección que es requerida. La luz y la brillantez de cada aula, eso es importante. Adicional a ello, hay que identificar las cualidades o características que tienen, hay que entender esa cultura económica”:

De otro lado, para Juan Campos, gerente de producto de Latinoamérica de EPSON, “el objetivo es entender las necesidades del usuario para lograr un impacto y poder mejorar el rendimiento”. Campos expuso que desde su marca “se visitan las escuelas desde diferentes áreas para identificar que funciona y qué no con el fin de mejorar el producto. Escuchamos los estudiantes más pequeños, tenemos en cuenta el tamaño de los proyectores que necesitan, los colores, los modelos interactivos para facilitar los procesos de aprendizaje”.

A lo que agregó: “hay que conocer el portafolio y las escuelas, según sus características deben hacerse los requerimientos”.

Aspectos claves para elegir un buen proyector

Claudius, argumentó: “A la hora de elegir sobre un proyector es importante tener en cuenta la flexibilidad, qué tipo de lente es o si son lentes intercambiables para saber el nivel de abertura que se tiene y los grados de inclinación porque muchas veces se hacen los cálculos, se instala, y de pronto, se queda corto. También es bueno que el producto esté respaldado por garantía local. Otro punto relevante es la postventa y el servicio. El ciclo de relacionamiento con el cliente va más allá de la venta”.

Bezerra pone como ejemplo algunos modelos lanzados por Sony durante el último año: VPL-PHZ51, VPL-PHZ61, VPL-FHZ80 y VPL-FHZ85, “son modelos compactos de lentes fijos, que funcionan muy bien en ambiente educativo. El primero, por ejemplo, cuenta con nivel de brillo con tecnología Laser Z-Phosphor, el segundo tiene función avanzada de procesamiento de imagen con Reality Creation para mejor reproducción de colores y mayor nivel de contraste, el tercero tiene la función de pre-ajustes inteligentes (Intelligent Settings) para rápida configuración según la aplicación o ambiente deseado y el último tiene un sistema de filtro auto limpiante. Estos son aspectos a tener en cuenta a la hora de elegir entre un proyector u otro”.

Para el caso de Ivonne Tan, la recomendación es que

Es extremadamente importante para la marca que el cliente entienda de que tienen todo nuestro soporte y que el producto es siempre pensando en las necesidades y requerimientos”.

el usuario final “se asegure de que en realidad eso que están requiriendo es lo que necesitan, por lo tanto, hay que tener en cuenta que en muchas ocasiones se ofrecen productos por menores precios, pero no es lo que técnicamente no es lo que están buscando”.

En el caso de las características y en relación con lo que su marca ofrece en materia de proyectores para la educación, hace énfasis que la garantía pauta como un plus diferencial “en realidad estamos con un posicionamiento un poco más fuerte en láser, viene con cinco años de garantía de fábrica. Es extremadamente importante para la marca que el cliente entienda de que tienen todo nuestro soporte y que el producto es siempre pensando en las necesidades y requerimientos”.

A lo que agregó: “Igualmente, el programa que se llama “Estudiante estrella” es implementado únicamente en las entidades educativas y ese programa como indiqué- da garantía extendida al proyector y no tiene ningún costo”.

Desde otro punto, Patricia Navarro, expresó que para BenQ es importante conocer ¿Cuál es el uso del proyector? “Entonces la primera consideración importante es cual es la audiencia beneficiaria de esa imagen que se va a proyectar para poder determinar qué se necesita.

La segunda es ¿Qué es lo que vamos a proyectar?”.

Frente a las recomendaciones, socializó una de las soluciones que ofrecen: “Proyector Smart es una tecnología o es un tipo de equipo muy nuevo para muchos colegios, que se benefician del adicional postventa, donde capacitamos a las instituciones”.

Por el lado de Juan Campos, “es relevante que haya una leve proyección brillante y fácil de leer en un salón de clase” Esto, según evidencia la empresa en su sitio web, se puede lograr con “el proyector láser interactivo BrightLink EB-725Wi. Cuenta Con 4.000 lúmenes de luminosidad en color y blanco, tecnología 3LCD, el proyector BrightLink EB-725Wi con resolución WXGA que ofrece imágenes reales de 16:10 de hasta 100” y ofrece un 85 % más de espacio interactivo en comparación con una pantalla plana de 75”2”.

“Es una solución conveniente, funciona con módulos táctiles nuevos o existentes para los modelos, diseñado para mejorar la colaboración en el aula, el BrightLink EB-725Wi instantáneamente hace que casi cualquier pared o pizarra sea interactiva, y admite hasta ocho usuarios cuando se usa con módulos táctiles nuevos o existentes”.



INTEGRACIÓN COMERCIAL



Futuro de salones de clases



por FERNANDA GERETO

Excluyendo las clases prácticas, todos pueden beneficiarse con un sistema bien proyectado e implementado. Y para ayudarnos, hoy en día tenemos diversas tecnologías a nuestro alcance.

Ya sea en una presentación, en un espectáculo, en el discurso del presidente de la empresa o en una reunión, el audio es vital para transmitir un mensaje de forma clara, objetiva y sin interrupciones. Y cuando se trata de un salón de clases, el audio es aún más importante para el rendimiento de los alumnos y el desempeño de los profesores.

Una buena comunicación es crucial para la educación híbrida. Un audio de calidad nos brinda la sensación de formar parte del entorno y permite contribuir con comentarios y dudas durante la clase.

Un estudio de Microsoft sobre las tendencias futuras de los salones de clases para 2030, indica que las plataformas de colaboración llegaron para quedarse y que es necesario adaptarse desde ya, para atender las necesidades futuras de los estudiantes.

Se estima que cerca de 75% de la eficiencia en una transmisión es gracias al audio, sin embargo, esto solo se aplica cuando el audio en el ambiente (acústica), o el audio transmitido a través de alguna plataforma de videoconferencia, son de excelente calidad. Lo que vemos normalmente es lo opuesto: salas con una acústica deficiente y equipos de audio y video sobrevalorados. Por tal razón, el porcentaje de eficiencia cae bruscamente y las conexiones se convierten en un problema que afecta a toda la institución educativa. Como resultado, el sonido de mala calidad puede reducir la capacidad del aprendizaje y la memoria, además de desmotivar a quienes optan por la educación híbrida.

Para entender cómo el audio influye en el aprendizaje, recientemente una asociación en Suecia hizo un estudio con más de 1500 alumnos online, el cual indicó que cerca de 80% de los estudiantes tienen problemas de concentración, 60% irritabilidad, 50% cansancio, 40% dificultad para recordar detalles del contenido y cerca de 30% salen de las clases con dolor de cabeza si el audio de la clase es deficiente.

Asimismo, un estudio de Microsoft sobre las tendencias futuras de los salones de clases para 2030, indica que las plataformas de colaboración llegaron para quedarse y que es necesario adaptarse

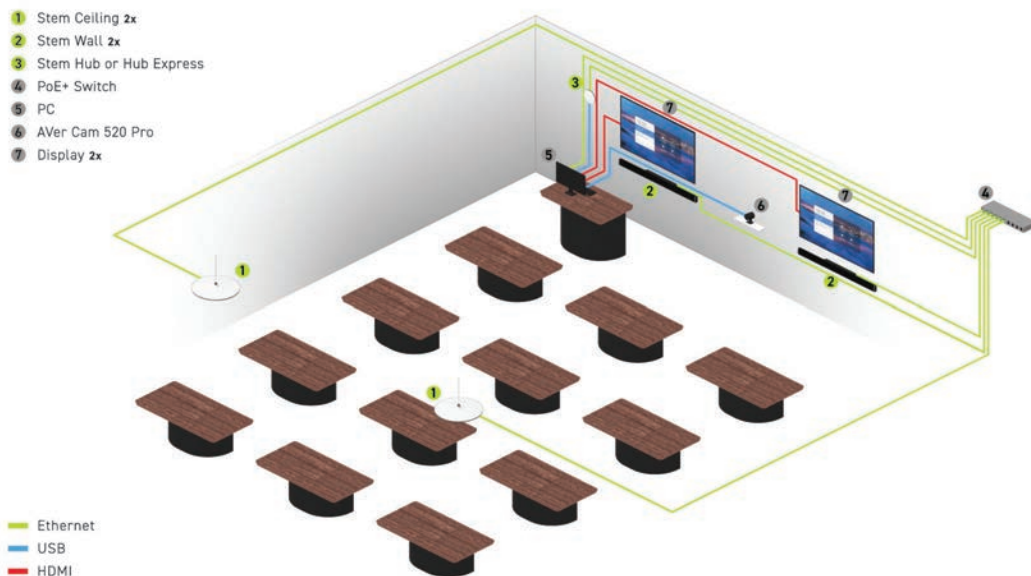
desde ya, para atender las necesidades futuras de los estudiantes. Una vez que los sistemas para videoconferencias han sido bien instalados, estos equipos permiten que personas en lugares diferentes trabajen juntas en tiempo real y en proyectos educativos dentro y fuera del aula.

Solo para abordar algunas posibilidades, me gustaría proponer las siguientes preguntas:

- ¿Cómo mejorar la accesibilidad de los alumnos en un día caótico de lluvia, en el que normalmente muchos faltarían a la clase?
- ¿Cómo lograr que los alumnos de países o de instituciones diferentes trabajen en conjunto en un mismo proyecto?
- ¿Cómo podemos invitar a un profesor de otra región, o de instituciones diferentes, para que trabajen en juntos en un determinado proyecto?
- ¿Cómo podemos invitar a un profesor de otro continente para dar una clase específica, sin tener los costos adicionales del pasaje y hotel?
- ¿Cómo ayudar al alumno que pierde clases porque tiene que realizar viajes de trabajo?

La respuesta a todas estas preguntas es la educación híbrida.

Excluyendo las clases prácticas, todos pueden beneficiarse con un sistema





Además de escoger la plataforma, debemos pensar también cuál es la solución de audio más fácil de integrar y la que mejor se adapta a la dinámica creada por el profesor durante las clases, y que, al mismo tiempo sea fácil de usar por los alumnos.

Además de escoger la plataforma, debemos pensar también cuál es la solución de audio más fácil de integrar y la que mejor se adapta a la dinámica creada por el profesor durante las clases, y que, al mismo tiempo sea fácil de usar por los alumnos.

bien proyectado e implementado. Y para ayudarnos, hoy en día tenemos diversas tecnologías a nuestro alcance. Además de escoger la plataforma, debemos pensar también cuál es la solución de audio más fácil de integrar y la que mejor se adapta a la dinámica creada por el profesor durante las clases, y que, al mismo tiempo sea fácil de usar por los alumnos.



Pensando en esto, Shure cuenta ahora con la solución del Ecosistema Stem, con el que es posible proyectar un salón de clases desde una página web (Stem RoomDesign) y calcular la cantidad de productos necesarios para una cobertura completa de micrófonos y altavoces.

de vemos que, con una simple estructura de red, podemos completar la instalación fácilmente y dejar la sala operativa en menos de un día. ¿Necesita hacer ajustes al audio? No se preocupe, con el recurso Room Adapt el propio sistema optimiza el DSP para atender a la sala de forma automática. Con estas soluciones, se reduce el esfuerzo de los equipos de TI de las escuelas y universidades, y los profesores pueden concentrarse en la enseñanza y el aprendizaje.

El Ecosistema Stem se encarga de todo el procesamiento de audio: la cancelación del eco, control de ganancia automático, reducción de ruido y todos los mecanismos que evitan la reverberación. Vía USB, el sistema permite conectarse fácilmente a los computadores de la sala, o hasta a un sistema inalámbrico de Barco (CX20, CX30 e CX50), por ejemplo.

Para más información, visite la página del Ecosistema Stem de Shure y conozca otros casos de implementaciones exitosas en instituciones educativas alrededor del mundo. Igualmente, si tiene alguna duda puede entrar en contacto directamente a través de mi correo electrónico. [▲](#)

La familia de soluciones incluye un micrófono de techo, altavoces que puede ser instalados en la mesa, la pared o el techo y un speakerphone (micrófono y altavoz) de mesa y pared, así como un panel de Control y un Hub que permiten conectar hasta 10 equipos en una misma sala.

*Fernanda Gereto es Especialista Senior en Desarrollo de Mercado de Shure América Latina. Puede contactarla a través de geretof@shure.com

La implementación es tan sencilla como se muestra en el siguiente diagrama, don-

INTEGRACIÓN COMERCIAL



Estadios inteligentes ¿Qué espera México en 2026?

por ATLONA

Los estadios inteligentes responden principalmente a necesidades de seguridad, de comercio y de optimización de procesos. En materia de seguridad, los sistemas de Audio y Video implementados permiten tener un mayor control.

Con el auge del mundial de fútbol 2022 y el anuncio de la inauguración de la celebración de la copa mundial 2026 en el Estadio Azteca, han surgido nuevos proyectos de actualización en los principales estadios de México. Por ello, Atlona señala que la solicitud de soluciones para estadios inteligentes tendrá un aumento aproximado del 500% en los próximos años.

Y es que locaciones como el estadio Omnilife en Guadalajara y el estadio BBVA de Monterrey, han visto cambios notables en los últimos años derivados de su transformación digital; lo que los ha encaminado a formar



“Actualmente, existe una gran área de oportunidad en el ámbito de los estadios deportivos en México, ya que los principales estadios del país requieren de equipamiento tecnológico capaz de dar abasto a las necesidades de los asistentes, trabajadores y medios de comunicación”.

parte de la lista de estadios mundialistas de cara al 2026. Por otro lado, sedes como el Estadio Azteca han informado sobre proyectos de actualización que comenzarán a mediados de 2023, con el fin de dar abasto a la solicitud de la FIFA en materia de seguridad, capacidad, gestión de asistentes, transferencia y transmisión de datos.

“Actualmente, existe una gran área de oportunidad en el ámbito de los estadios deportivos en México, ya que los principales estadios del país requieren de equipamiento tecnológico capaz de dar abasto a las necesidades de los asistentes, trabajadores y medios de comunicación. El principal reto para esta copa del mundo será la adquisición de soluciones funcionales de alta calidad que atiendan dichas necesidades”, señala Manuel Pineda, ingeniero regional de ventas de Atlona.

Los estadios inteligentes responden principalmente a necesidades de seguridad, de comercio y de optimización de procesos. Por ello, en materia de seguridad, los sistemas de Audio y Video implementados en este tipo de recintos

permiten tener un mayor control de las instalaciones, facilitando la gestión de asistentes en diferentes tipos de eventos.

Gracias a la aplicación de sistemas de reconocimiento facial y a la integración de los sistemas de AV con los protocolos de emergencia, es posible contribuir en la prevención de delitos, identificar y localizar personas; además de dar alerta ante posibles situaciones de riesgos ambientales como terremotos, huracanes y maremotos, permitiendo evacuar de forma eficaz.

Mientras que, desde una perspectiva comercial, los estadios inteligentes hacen uso de sistemas de señalización digital, compuestos principalmente por soluciones de audio y video, los cuales, además de otorgar información de utilidad para los asistentes, funcionan como un espacio publicitario apto para la venta de tiempo al aire, lo cual contribuye en la generación de ingresos y facilita la conexión de las marcas con sus audiencias de forma eficaz y ecológica, al no producir residuos. Por otro lado, gracias a la integración de todos los sistemas que convergen en un

INTEGRACIÓN COMERCIAL

estadio digital se simplifican los procesos y se optimizan los recursos, propiciando ahorros considerables en costos operativos.

De acuerdo con la empresa especializada en AV, el principal reto para la transformación digital de los estadios en México es el poco avance en la aplicación de nuevas tecnologías como los Centros de Datos Edge, los cuales permiten el traslado y procesamiento de información para cumplir con los requerimientos de transferencia de datos dentro y fuera del recinto.

Además, los estadios inteligentes requieren de una infraestructura de red robusta capaz de dar abasto a las necesidades de conexión y a las adversidades propias de ambientes no controlados, como lo son el clima, la humedad y la manipulación constante de hardware, evitando así posibles colapsos en los servicios de red.

Restaurantes y bares: otros actores del deporte

Algunos lugares destinados a la convivencia como bares y restaurantes se han visto afectados ante la falta de información en su proceso de transformación digital; ya que, de acuerdo con datos de Atlona, el 70% de los lugares que cuentan con sistemas de audio y video (pantallas, bocinas, televisión satelital, entre otros), tienden a tener



problemas relacionados con la conexión, la transmisión y el suministro eléctrico.

“Por ello, la principal recomendación para este tipo de establecimientos es contemplar con la ayuda de un experto, cuáles serán las soluciones necesarias para dar abasto a las necesidades de transmisión de audio y video en el negocio; puesto que un local pequeño no tendrá los mismos requerimientos que un restaurante o bar de mayor capacidad. La idea es optimizar los sistemas de cableado, los módulos de transferencia de datos y los sistemas de AV, para así evitar cualquier contratiempo y propiciar una mejor experiencia para los clientes”, concluye Manuel. ▲



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





Metaverso y educación

por UOC

Catorce debates cruciales sobre la irrupción del metaverso en la educación. La entrada de esta innovación tecnológica abre la puerta a un cambio en la manera de aprender.

Un informe impulsado por el eLearning Innovation Center (eLinC) de la UOC, elaborado por el analista en transformación digital, Marc Cortés, ofrece pistas para comprender el impacto que la irrupción del metaverso provocará en el ámbito de la educación. El documento está publicado en abierto en la Biblioteca de la Universidad.

El metaverso es uno de los aspectos que generan más debate en el mundo digital. El informe del eLinC lo desgana de forma minuciosa con el objetivo de entender sus antecedentes, las circunstancias actuales y el conjunto de posibilidades que se abren con la

aplicación de esta innovación tecnológica en la educación.

Antecedentes: dependencia tecnológica y videojuegos
Las últimas iniciativas de empresas como Facebook o Microsoft vinculadas a explorar el metaverso ponen sobre la mesa el interés de adoptar esta novedad tecnológica, en consonancia con los informes que indican que se trata de una tecnología de futuro y que puede triunfar entre los jóvenes. Un análisis de The New Consumer elaborado en 2021 afirma que un 45 % de las personas que forman parte de la generación Z se sienten más identificadas con ellas mismas en un contexto en línea. Por otro lado, una investigación de Wunderman Thompson expone que, para el 76 % de las personas encuestadas, la vida y la actividad diaria dependen de la tecnología.

Las empresas de videojuegos —convertidos en el antecedente del metaverso más importante del momento actual— han sido fundamentales para construir las bases de la situación actual. Las plataformas de videojuegos, lugar de encuentro diario de millones de usuarios, han servido para normalizar el uso de avatares. Los datos sobre Roblox indican que los usuarios de entre 15 y 25 años crean más mensajes dentro de esta plataforma que por WhatsApp.



Metaverso y educación: catorce reflexiones

El sector de la tecnología educativa crece de manera imparable en la región de América Latina y el Caribe. Según un informe del BID y la plataforma Holon IQ, en el 2021, se invirtieron casi \$500M de EdTech (Education Technology) venture capital (vc), lo que representa más de 6 veces el promedio de los cinco años anteriores.

NUEVO

TOP 100 CONNECT

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA SU INDUSTRIA

AVI Federación de la Industria AV en América Latina 2021-2022

TOP 100 INTEGRADORES LATINOAMERICANOS INDUSTRIA AV INFORME 2021-2022

¿QUÉ LE CARRERÓN LA PRODUCCIÓN? ANÁLISIS TOP 100 NEGOCIACIONES SECTORES Y EMPRESAS FRENTE AL COVID-19: IMPACTO EN LA INDUSTRIA INVERSIÓN EN EDUCACIÓN DIGITAL: OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN PARA AV TELETRABAJO Y LA TELESALUD: OPORTUNIDADES DE EXPANSIÓN PARA AV

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 información sobre cómo acceder a éste y otros Informes disponibles, comuníquese conmigo ya.
Carolina Gallego
cgallego@latinpressinc.com

OTROS ENFOQUES

El informe presentado por la UOC, enumera catorce cuestiones que ponen en contexto la posible influencia disruptiva del metaverso en la educación:

1. Cambios de contenidos y entornos: la digitalización del proceso de aprendizaje evoluciona con la irrupción del metaverso. La pandemia abrió el camino hacia entornos educativos híbridos. Esta nueva etapa implica un cambio de paradigma que supone pasar ahora de un proceso presencial híbrido o digital a otro plenamente inmersivo.

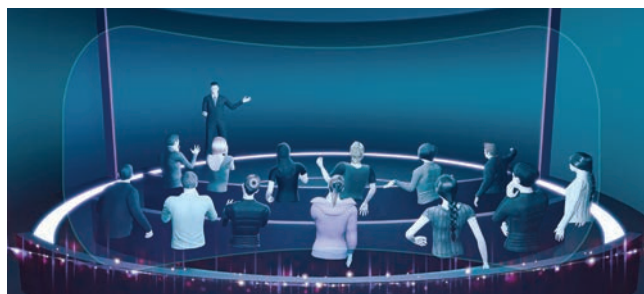
2. Aumento de la calidad del aprendizaje, personalización y adaptación al ritmo del estudiante: el metaverso influirá en el proceso, puesto que el propio estudiantado podrá moverse por su cuenta en entornos inmersivos. El análisis de la información que se genere en estos entornos y la inteligencia artificial tienen la posibilidad de ayudar también a redefinir el proceso de aprendizaje para hacerlo más personalizado.

3. Uso de las nuevas posibilidades que ofrecen los entornos virtuales y que ya se han puesto en práctica: los más de 200 millones de usuarios únicos al mes de plataformas de videojuegos como Roblox pueden ser una muestra de las formas de relacionarse y moverse en entornos digitales. Roblox ha construido un itinerario formativo para alumnos menores de dieciocho años sobre cómo utilizar la red de una forma segura y el profesorado está empezando a usarlo en itinerarios formativos propios.

4. Paso de métodos magistrales a la ludificación: la importancia de incluir la ludificación (gamification) como herramienta del proceso educativo se refuerza con el metaverso. El uso de tecnologías inmersivas ofrece un carácter de realidad que aporta una experiencia más profunda a las personas que la viven.

5. Acceso a un volumen superior de estudiantes: cuanto más amplio sea el mercado potencial, mayor





será el posible crecimiento de un negocio en este ámbito. El metaverso ofrecerá la posibilidad de expandirse dentro del mercado existente, originar un mercado nuevo o dar lugar a mercados adyacentes.

6. Brecha entre oferta formativa y reclamo de talento: el metaverso y la tecnología de realidad virtual ya se aplican en programas formativos propios de empresas que quieren dotar a sus trabajadores de nuevas capacidades. El Bank of America fue uno de los primeros en aplicarla con cerca de 50.000 empleados.

7. Acceso, brecha digital y generacional: la evolución del metaverso requiere de inversiones elevadas en infraestructura tecnológica. Cualquier institución educativa que quiera hacer evolucionar sus contenidos y metodologías de aprendizaje hacia el metaverso tendrá que invertir en estos aspectos si no quiere generar exclusividad en su acceso y uso. El desarrollo del metaverso también implica comprender qué son la realidad inmersiva y un mundo virtual. Se trata de un reto para cualquier institución educativa que plantee propuestas para participantes con un rango de edad elevado.

8. Nuevo concepto de los entornos educativos: la introducción del metaverso en el entorno educativo exige reproducir en el entorno digital la infraestructura física. Actualmente, se está en una fase de imitación de estos entornos con la creación de representaciones gráficas digitales de las estructuras físicas.

9. Evolución del rol de estudiante y profesor: el metaverso marca el paso para una transformación en el papel del estudiante (ya no se define como un receptor del contenido, sino también como un actor principal) y en el de profesor (ahora ocupará por completo el papel de facilitador).

10. Comprensión de las nuevas maneras de captar atención: la Universidad de Stanford fundó en 2003 el Virtual Human Interaction Lab, como centro de investigación para entender los efectos psicológicos en el comportamiento del uso de la realidad aumentada. La experiencia sirve para poner de relieve las reflexiones sobre los activadores de la atención del participante en un proceso de aprendizaje.

11. Necesidad de afrontar los retos que implica para la evaluación y el seguimiento: el metaverso afecta de manera destacada a los procesos de evaluación y seguimiento de los participantes. Esto comporta redefinir los criterios de evaluación, considerando que el metaverso incide en la forma de obtener y realizar el seguimiento de la evolución de los participantes. Asimismo, surgen dudas sobre la privacidad y, finalmente, habrá que tener en cuenta cómo evolucionará el trabajo en grupo.

12. Nuevos colaboradores en el proceso educativo: el metaverso en el ámbito de la educación puede disponer de dos opciones de materialización: un modelo de adaptación, en el que el contenido y la metodología de los modelos educativos se adaptan a la tecnología del metaverso, o bien un modelo de transformación, gracias a la generación de ecosistemas integrados por universidades e instituciones educativas, compañías y empresas de tecnología.

13. Creación de estándares: actualmente, hay varias grandes empresas tecnológicas que apuestan por esta tecnología. Será clave saber si su propuesta se hace a partir de estándares comunes o bien cada compañía impulsa estándares propios.

14. Interoperabilidad, cadena de bloques y NFT: la interoperabilidad es uno de los grandes retos en el ecosistema del metaverso. Garantizar que los activos digitales surgidos en un metaverso se puedan emplear en otro será, con toda seguridad, una de las claves de su adopción.

“Las potencialidades del metaverso en el ámbito educativo pueden ser muy relevantes y, por eso, desde el eLinC hemos encargado este primer estudio”, explica Sílvia Sivera, directora del eLinC de la UOC. “Habrá que seguir viendo de qué manera este mundo de realidad virtual alternativa aporta valores diferenciales en los procesos de aprendizaje del futuro, y también cómo encaja en los modelos educativos presenciales, híbridos y totalmente virtuales como el nuestro”, concluye. ▲

*Análisis publicado por la Universitat Oberta de Catalunya, UOC.

CASO DE ÉXITO

U. de Chile y sus 100 aulas híbridas



por BOSE

Más de 100 aulas híbridas cuentan con una solución avanzada con la tecnología de los dispositivos USB todo en uno para conferencias Bose Videobar VB1.

Fundada en 1842, la Universidad de Chile es la institución de enseñanza superior más antigua del país andino y una de las más importantes del continente americano. En sus aulas se han formado 21 presidentes y dos escritores chilenos galardonados con el Premio Nobel.

Cuenta con 15 facultades y cinco institutos interdisciplinarios, distribuidos en cinco campus en Santiago de Chile en los que se atiende a más de 43 mil estudiantes. Con el objetivo de asegurar que las clases continúen en marcha sin importar la distancia o cualquier otro factor externo, la Universidad

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



de Chile comenzó un ambicioso proyecto de educación en línea y aulas híbridas en el que la tecnología de Bose Profesional juega un papel muy importante.

A mediados de 2020, durante los meses más duros de la pandemia, la universidad decidió desarrollar un proyecto de aprendizaje en línea a partir de la integración de aulas híbridas. El objetivo era que estuviera lista para ofrecer la mejor experiencia de enseñanza - aprendizaje una vez que las restricciones se relajaran y permitieran la vuelta a las aulas, aunque fuera de manera parcial. El proyecto fue encargado a la Vicerrectoría de TI, responsable de la estrategia tecnológica de la universidad, y su ejecución recayó en la Oficina de Educación en Línea.



Darío Riquelme Zornow, Gestor de Proyectos en la Oficina de Educación en Línea y líder del proyecto, explica que al inicio se pensó en una solución estandarizada para todos las aulas,

auditorios y laboratorios, sin embargo, la idea fue rápidamente desechada una vez que entendieron que cada facultad representa un reto diferente.

“Conversamos con los profesores para saber cómo imparten sus clases. Les pedimos que nos mostrarán la manera en que se mueven por el aula, que nos compartieran su forma de escribir sobre el pizarrón o de usar el proyector. Además preguntamos a los alumnos para conocer cómo participan en clase cuando están en modo presencial y cómo lo hacen en el modo remoto”, explica Riquelme Zornow.

La compañía chilena Tecnomove, especialista en soluciones audiovisuales, fue la ganadora de la licitación pública seleccionada para desarrollar la solución de las aulas híbridas. Tecnomove se enfocó en el diseño de varios modelos de soluciones para responder a las diferentes necesidades de espacio y dinámica de clases. Luego de varias pruebas y de evaluar el desempeño de los dispositivos de diferentes fabricantes, decidió dividir el proyecto en tres modelos de solución: básico, intermedio y avanzado.

A mediados de 2020, durante los meses más duros de la pandemia, la universidad decidió desarrollar un proyecto de aprendizaje en línea a partir de la integración de aulas híbridas. El objetivo era que estuviera lista para ofrecer la mejor experiencia de enseñanza - aprendizaje una vez que las restricciones se relajaran y permitieran la vuelta a las aulas.

Aulas híbridas de solución avanzada

El llamado “modelo avanzado” ofrece la experiencia de uso más sencilla y transparente para el profesor, pues su puesta en marcha es muy ágil y en apenas unos segundos está listo para comenzar su clase, escribir en el pizarrón blanco, desplegar una presentación o un video y compartir sus enseñanzas tanto con los alumnos presentes en el aula como con aquellos que participan de manera remota.

Para las aulas híbridas de modelo avanzado, Tecnomove integró una solución que incluye el dispositivo USB todo en uno para conferencias Bose Videobar VB1, una cámara Kaptivo para capturar la imagen del pizarrón y un dispositivo Lenovo ThinkSmart Hub desde donde se inicia la sesión y se controlan los otros dispositivos.

La Bose Videobar VB1 está montada junto a una pantalla plana en un carrito de apoyo que ofrece gran flexibilidad. La cámara Kaptivo se encuentra al frente para capturar la

imagen del pizarrón blanco y el dispositivo Lenovo ThinkSmart Hub se ubica sobre el escritorio del profesor para facilitar su operación.

Esta configuración responde a las exigencias de contar con una instalación limpia, sin múltiples cables y conexiones que se pudieran convertir en posibles puntos de falla, además de una operación ágil e intuitiva.

A agosto de 2022, Tecnomove, con el apoyo de la empresa distribuidora MMT, había instalado más de 100 unidades de la Bose Videobar VB1 en distintas aulas, salas y pequeños auditorios en las diferentes facultades e institutos.

El concepto de las aulas híbridas busca que los profesores vuelvan a sentirse cómodos al dictar sus clases y esto incluye el poder moverse libremente mientras hablan. La tecnología de seis micrófonos con direccionamiento de haz y la configuración de zonas de captación de la Videobar VB1 soluciona esta necesidad, pues la voz del profesor es captada con gran nitidez sin importar que se desplace de un lado a otro por el frente del aula.





La Universidad de Chile considera este proyecto como parte de su estrategia académica para el futuro. Por ejemplo, se evalúa usar las aulas híbridas en los posgrados con el fin de ampliar el alcance e incorporar a alumnos de otras ciudades de Chile y contar con profesores invitados de otras universidades.

La calidad de audio de los altavoces de la Bose Videobar VB1 ayuda a que la voz de los alumnos remotos sea inteligible para que tanto el profesor como los compañeros presentes en el aula escuchen con claridad. Esta inteligibilidad es fundamental cuando son los profesores quienes dictan su clase de manera remota, pues sin un audio claro sería imposible mantener la atención de los alumnos.

Para los estudiantes remotos, es importante ver los movimientos del profesor, tanto sus desplazamientos por el frente del aula como la gesticulación de sus brazos y manos. La cámara 4K Ultra HD de la VB1 tiene una función de autoenquadre que facilita la configuración de la imagen en un encuadre abierto para ver al profesor de cuerpo completo o hacer un acercamiento para lograr un plano medio.

Gracias a estas funciones, los alumnos que toman la clase a distancia viven una experiencia mucho más cercana a lo que sucede dentro del aula y tienen la sensación de participar activamente con sus compañeros y profesores.

Listos para volver a clases desde cualquier lugar

Al igual que el resto de las aulas híbridas, las más de 100 aulas que cuentan con la solución avanzada con las tecnologías de Bose, Lenovo y Kaptivo han entregado resultados positivos durante los primeros meses de su implementación.

Riquelme Zornow destaca la facilidad y agilidad con que los profesores dan inicio a sus clases sin complicaciones de ningún tipo. Además, la calidad de audio y video con la que se transmiten las clases es ideal para grabarlas y crear una biblioteca para que los alumnos las consulten bajo demanda.

La Universidad de Chile considera este proyecto como parte de su estrategia académica para el futuro. Por ejemplo, se evalúa usar las aulas híbridas en los posgrados con el fin de ampliar el alcance e incorporar a alumnos de otras ciudades de Chile y contar con profesores invitados de otras universidades.

CASO DE ÉXITO

“Colaborar con la Universidad de Chile representa un gran privilegio pues el impacto de estas soluciones va más allá de lo tecnológico, sabemos que de alguna manera estamos contribuyendo a la educación de los jóvenes de nuestro país”, comenta Carol Noches, gerente de Ventas de Tecnomove.

“Estoy muy satisfecho con el avance que tenemos del proyecto, me siento muy tranquilo con lo que hemos logrado. Las clases fluyen y la experiencia híbrida es muy similar a lo que profesores y alumnos desean. Tengo la oportunidad de visitar cada facultad y conocer las necesidades de los usuarios, así que me doy cuenta de que estamos cumpliendo con las expectativas de la universidad en cuanto a los alcances de la solución, el tiempo de entrega y el presupuesto asignado”, finaliza Riquelme Zornow. ▲



FERIAS Y CONGRESOS



Novedades

IntegraTEC™

AV • Automation • DataComm • Broadcast

en 2023

por AVI LATINOAMÉRICA

La primera cita del circuito de ferias IntegraTec en América Latina comienza en Brasil este 10 y 11 de mayo en el World Trade Center São Paulo, Brasil.

Brasil, México y Colombia serán los países que acogerán en 2023 a IntegraTec (antes TecnoMultimedia, TecnoTelevisión y Expo Datanet), la feria de tecnologías convergentes dirigida a los segmentos de Broadcast, audiovisual, automatización y datacom.

Brasil será la primera de las citas de IntegraTec. Se realizará el 10 y 11 de mayo en el World Trade Center São Paulo, Brasil. A enero de 2023 son 11 marcas confirmadas: Projetelas, Betacavi, Orvibo, Savage, Velans (Yealink), Yamaha, Discabos (Siemens y Eelectron), Panasonic, Wdc (Leyard) y Harman.

SUSCRÍBASE GRATIS O RENEVE YA SU SUSCRIPCIÓN EN www.avilatioamerica.com

FERIAS Y CONGRESOS



Además, importantes entidades de Brasil se han unido como aliados a IntegraTec Brasil 2023: Abeprest, Instituto da Automação y, União Brasileira dos Integradores de Soluções de Engenharia, Ubic, y la Associação Brasileira de Internet das Coisas, ABINC.

En el marco de IntegraTec Brasil, además de la muestra comercial, se tendrá un amplio componente académico. Está el salón de conferencias de IntegraTec durante los dos días del evento, y se sumarán 3 eventos de entidades aliadas:

- IHS - Intelligent Home Summit con curaduría del Instituto da Automação, por parte de José Roberto Muratori.
- KNX Day, con la participación de fábricas como Siemens, Betacavi, Discabos, además de los Integradores: Autobras y Smart Homes.
- Painel de OOH, moderado por la asociación ABOOH, con participación de empresas como: WDC, Leyard, Grupo Kalas.

La jornada se complementará con otras actividades especiales como

- Bar Conectado, una experiencia para los asistentes a la feria y que está patrocinada por Yamaha y Leyard. Al finalizar el primer día tendrá un cóctel.
- TOP100 Integradores Independientes de Brasil, que será presentado en el auditorio de expositores en el primer día, patrocinado por Geonav y Tplink.

Para conocer todos los detalles de IntegraTec Brasil, visite <https://www.integratec.show/es/>

La segunda parada del circuito de ferias de IntegraTec en América Latina será México. La feria se llevará a cabo del 16 al 18 de agosto en el World Trade Center de Ciudad de México. El año se cierra en Colombia, con su feria que se llevará a cabo el 26 y 27 de octubre en el centro de convenciones Corferias de Bogotá.





Bootcamp para integradores

Una de las novedades que tendrá IntegraTec en México y Colombia para este 2023 es una serie de seminarios de capacitación para los integradores, tipo Bootcamp. Esta es una actividad organizada por Latin Press, casa editora de AVI Latinoamérica y organizadora de IntegraTec, y ALFIL, un instituto de tecnología con sede en Colombia.

A realizarse la misma semana que las exhibiciones de IntegraTec, el seminario de dos días de ocho (8) horas será una revisión para propietarios y directores de empresas de servicios de tecnología para PYMES que trabajan en integración de sistemas, tecnología residencial, automatización de edificios, seguridad electrónica, entre otros servicios de baja tensión.

“Hasta la fecha, todas las diferentes capacitaciones que se ofrecen en el mercado están enfocadas en la tecnología o en el producto”, dijo Max Jaramillo, Director General de Latin Press. “El propósito de Bootcamp for Integrators es brindarles a los directores de las empresas, tanto novatos

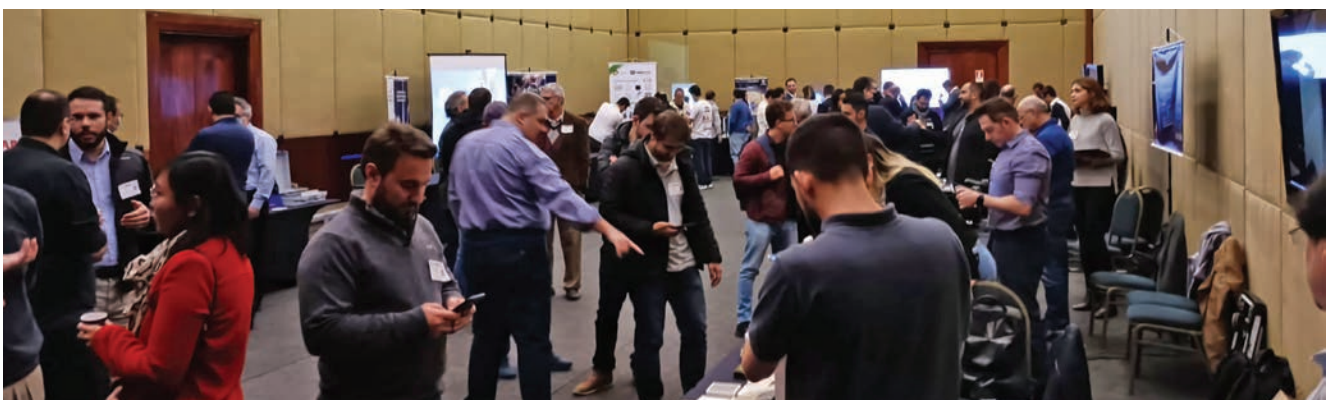
como veteranos, una descripción general sobre cómo operar mejor su negocio como gerente propietario”.

Entre las diferentes responsabilidades, el Bootcamp for Integrators revisará:

- Selección de proveedores y tecnología
- Márketing de ventas
- Paquetes de salario y compensación
- Cierre de negocios
- Presupuesto
- Reclutamiento y Retención
- Planificación de la Sucesión

Por su parte, Germán Cortés, Gerente General de ALFIL, indicó que “Todo integrador debe tener las habilidades necesarias para dirigir profesionalmente una empresa de tecnología. Nuestro Integrator BootCamp es una buena manera de actualizarse y ver si lo está haciendo bien”.

Próximamente se publicarán las fechas de las diferentes actividades. Para mayor información visite <https://www.integratec.show/es/bootcamp-es.html> ▲



FERIAS Y CONGRESOS



Latinos crecen en visita a ISE

por RICHARD SANTA

Durante la feria ISE 2023, AVI Latinoamérica, ConsorcioTec e IntegraTec, brindaron diferentes actividades para los latinos que asistieron a Barcelona.

Entre el 31 de enero y el 3 de febrero se realizó la versión 2023 de ISE en Barcelona. En esta oportunidad reportó el mayor espacio de exhibición usado en su historia, así como una asistencia récord de 58.107 asistentes únicos de 155 países, con un notorio crecimiento en la participación de los latinos en comparación con las ediciones anteriores.

LatinPress y sus diferentes productos para la industria AV, como la revista AVI Latinoamérica, las ferias IntegraTec (antes TecnoMultimedia) y el grupo de compras para integradores ConsorcioTec, también

se destacaron con su amplia agenda de eventos para los latinos presentes en Barcelona.

En la mañana del 31 de enero se realizó el Breakfast Meeting, una actividad exclusiva para los afiliados a ConsorcioTec, donde los proveedores preferidos del grupo presentaron sus novedades tecnológicas y opciones para los integradores. Fueron cerca de 25 representantes de las firmas integradoras afiliadas de diferentes países de América Latina las que se hicieron presentes.

Enrique Granados de Inteliksa de México, uno de los integradores asistentes a este evento de ConsorcioTec, destacó que “me gustó mucho este evento porque nos permitió conocernos y ubicar otras empresas de Latinoamérica que están en este mismo programa, escuchar de algunos casos de éxito de estos integradores y estar más cerca de las marcas, los cuales nos dieron una plática y eso crea una cercanía, genera confianza y ayuda al networking”.

Por su parte, Miguel González, director comercial de Zasu México, otro de los integradores presentes y quien además fue el ganador del Concurso AV Latino en su versión 2022,



resaltó que “esta es nuestra primera vez en una reunión como afiliados a ConsorcioTec y nos encontramos muy contentos por el potencial que tiene ConsorcioTec como grupo, lo cual nos va a ayudar a generar mayor rentabilidad y utilidades a todos los que formamos parte. Estamos seguros que 2023 será un gran año para todos”.

NUEVO

TOP 100 CONNECT

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA SU INDUSTRIA

OPERADORES DE AEROPUERTOS EN LATINOAMÉRICA

INFORME 2021-2022

PROSPECTIVAS DE LOS EMPLEOS
ASPECTOS CLAVE DE LA INDUSTRIA AEROPORTUARIA
PROYECCIONES DEL MINISTRO DEL COMERCIO
DIRECTORIO DE LOS PRINCIPALES OPERADORES
PANORAMA ECONOMICO INTERNACIONAL

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.

Carolina Gallego
cgallego@latinpressinc.com

FERIAS Y CONGRESOS

En la tarde de ese primer día, se realizó el Boliche Night Latino, un espacio de encuentro y networking para los latinos presentes en la feria, el cual estuvo patrocinado por Shure y Crestron.

A este evento asistieron cerca de 75 latinos, quienes pudieron compartir entre colegas y amigos, mientras disputaban partidas de boliche.

La agenda de LatinPress y sus productos en ISE continuó el 1 de febrero, cuando se llevó a cabo el Meet and Greet, un programa de match-making que permitiendo que fabricantes internacionales a encontrarse con distribuidores y mayoristas del Caribe y Latinoamérica durante ISE. En el Press Auditorium de ISE se reunieron representantes de 8 firmas distribuidoras de diferentes países de Latinoamérica y 25 fábricas de Europa, Estados Unidos y Asia.



Boliche Night Latino



Meet and Greet



FERIAS Y CONGRESOS

Y por último, los miembros de ConsorcioTec participaron de una visita guiada a las instalaciones del fabricante de equipos de audio Amate Audio, en la cual tuvieron la oportunidad de asistir a una visita a la fábrica y una demostración los equipos. En esta actividad participaron los representantes de los integradores mexicanos Viewhaus Sistemas, Inteliksa y Zasu y del colombiano Ultimate Technology.



Max Jaramillo, presidente de Latin Press Inc, aseguró que "Estoy muy contento con los logros realizados para la comunidad latinoamericana de integración - tanto dentro como por fuera de ConsorcioTec. Tuvimos gran acogida a Boliche Night Latino con el apoyo de Crestron y Shure, y nuestro primer desayuno de ConsorcioTec con el patrocinio de Liberty AV, Nice y SCP también fue una excelente oportunidad para abrir la semana. Esperamos replicar el éxito en 2024".

ISE regresa a Barcelona en 2024, del martes 30 de enero al viernes 2 de febrero. ▲





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.



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

PÁGINA WEB



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.



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



IntegraTEC™

AV • Automation • DataComm • Broadcast

LA FERIA Y CONGRESO PARA LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍA

ANTES

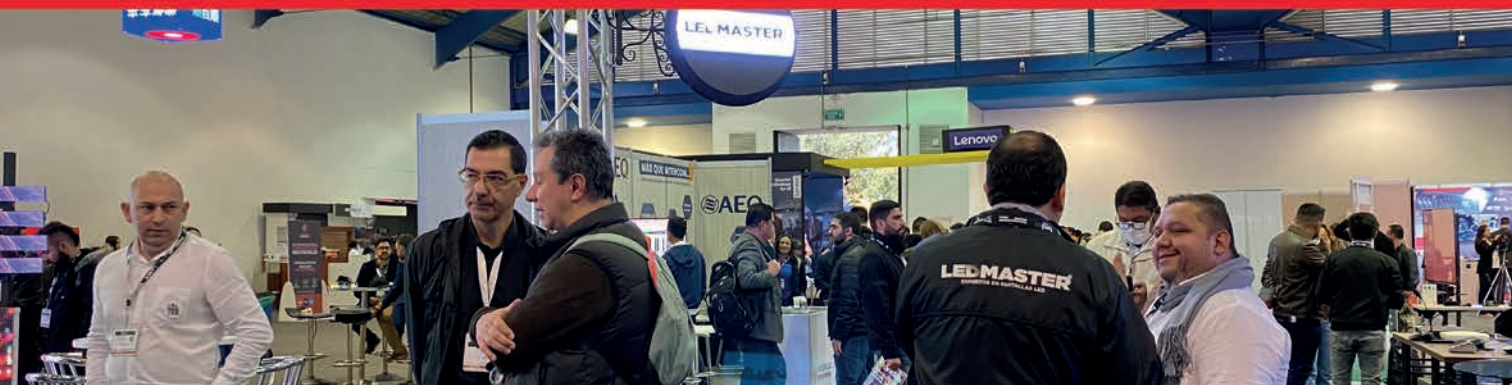
tmi Tecnología
Multimedia
Integrada
LATIN AMERICA

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