

AMX ha sido pionera en tecnologías de automatización y distribución de vídeo desde 1982, cuando su fundador Scott Miller, trabajando en el garaje de su casa, inventó el primer controlador AV inalámbrico.



En la actualidad, AMX lidera el sector de las soluciones AVC innovadoras y escalables basadas en IP para los mercados corporativo, gubernamental, educativo y hostelero, con sistemas en las salas de juntas de las empresas de la lista Fortune 100, las mejores universidades y los centros de control de los departamentos de defensa y los centros de inteligencia de todo el mundo.

Ahora que AMX se acerca a su 40 aniversario, Jamie Trader, Vicepresidente de Gestión Global de Líneas de Producto de Vídeo y Control de la División Profesional de HARMAN, comparte sus ideas sobre cómo ha evolucionado -y se ha mantenido constante- la misión de la empresa con cada generación de tecnología.

AMX ha conseguido muchas «primicias» en los últimos 40 años: el primer controlador AV inalámbrico, el primero en digitalizarse, el primero en adoptar la programación basada en estándares, el primero en obtener la certificación JITC, el primero en 4K, el primero en procesar ventanas de vídeo IP puro, y mucho más. ¿Qué logros destacan más?



El controlador AV inalámbrico AMX MX20 fue el primer producto de la empresa. Su fundador, Scott Miller, tuvo la idea de aliviar las limitaciones tecnológicas de los profesores.

Todos fueron realmente increíbles. Pero el que más destaca es el más sencillo: el primer producto. Fue el Controlador AV Inalámbrico MX20. Fue un producto que surgió cuando Scott observó la interacción entre profesores y alumnos, vio que el profesor estaba limitado por la tecnología y pensó: Si pudiera quitar el cable que ata al profesor a la tecnología, podría mejorar la interacción humana en ese aula. Podría mejorar el aprendizaje.

La puerta de su garaje (y su mando inalámbrico) se convertirían en la inspiración para resolver ese problema de interacción humana. Y su propio garaje se convertiría en el lugar donde construiría y vendería esos primeros prototipos.

El controlador AV inalámbrico AMX MX20 fue el primer producto de la empresa. Su fundador, Scott Miller, tuvo la idea de aliviar las limitaciones tecnológicas de los profesores.

Ese «primero» destaca porque estableció el ADN, o el proyecto, de nuestro negocio y nuestra marca. Es un caso de estudio empresarial sobre la creación de valor mediante la combinación de la observación del comportamiento humano y la búsqueda de enfoques creativos para mejorar, o simplificar, la forma en que las personas interactúan con la tecnología y entre sí.

Nuestra hoja de ruta no está diseñada como un escalón de especificaciones o un conjunto de características. Es una manifestación de observaciones, creatividad y un fuerte deseo de ayudar a la gente a apartar la tecnología de su camino. Ayudar a la gente a interactuar, aprender, crear, producir.

La misión de la empresa siempre ha sido simplificar la forma en que las personas interactúan con la tecnología. ¿Cómo ha evolucionado ese objetivo con las nuevas tecnologías y flujos de trabajo?

El negocio de simplificar la interacción humana con la tecnología no ha cambiado realmente, no porque la tecnología no lo haya hecho, sino porque la gente no lo ha hecho. La gente quiere hoy lo mismo que hace 40 años. Quieren hacer su trabajo. Quieren poder entrar en una sala, interactuar con otros seres humanos, compartir y expresar ideas, resolver problemas.

Quieren tener experiencias significativas, y a veces la tecnología puede interponerse. Y a veces el entorno físico puede interponerse. Así pues, el negocio de la automatización no ha cambiado. Sigues intentando sintetizar el comportamiento humano con la información digital y el entorno físico que te rodea.

Lo que ha cambiado es la complejidad y amplitud de las tecnologías. Antes, la tecnología que introducías en un espacio no era necesariamente muy compleja. Tenía funciones limitadas y ofrecía formas limitadas de interactuar con ella o automatizarla.



MILESTONES 1982-2022

2019 - 2022
AMX celebrates 40th anniversary with debut of its next-generation Varia professional-grade touch panel series. AMX also introduces Jetpack AV control kits and Precise PR switchers and windowing processors. Enova DVX models received platform enhancements that included AMX 4K60 4:4:4 video fidelity, BSS DSP, Crown amplification, and dbx feedback suppression. Expansion of the InConcert strategic partner program continued through collaborations with leading networking and collaboration technology providers.



2013 - 2014
AMX is acquired by HARMAN. NetLinx NX central controllers, the Modero G5 graphics engine, and HydraPort retractable solutions also debut.



2006 - 2009
AMX grew significantly with the acquisition of several companies including AutoPatch, Endealeo and Matrix Audio Designs. AMX also debuted the world's first ZigBee-enabled handheld remote with touch panel functionality and the first color-communicating thermostat with integrated weather forecast.



2002 - 2003
AMX launched its Modero touch panel family, which becomes the flagship of the AMX product portfolio. NetLinx integrated controllers and Resource Management (RMS) software were also introduced.



1983 - 1994
AMX grows phenomenally, introducing many revolutionary products and establishing and leading the advanced control system market.

2022



2020



2015 - 2018
AMX becomes the networked AV authority through the acquisition of SVSL and consequent firsts in 4K60 4:4:4, IP-based window processing and standards-based control. Unveiled next generation of streamlined Modero control and scheduling touch panels as well as Enova DDX and DVX switching and distribution products.



2009 - 2012
AMX celebrates 30th anniversary by unveiling four iconic product lines — Modero X Series panoramic touch panels, Enova DDX digital media switchers, Enova DVX presentation switchers and HydraPort products.



2004 - 2005
Major manufacturers began embedding AMX Dynamic Device Discovery Protocol into their products to identify connected AMX systems. To simplify system design, AMX also launched its VisualArchitect software platform.



1995-2001
AMX begins trading on the NASDAQ stock exchange with 130 employees and distribution in 40 countries. Its products are adopted by Fortune 500 companies and by a global who's who of residential owners.



1982
AMX story begins with need for simple tools that harness technology. AMX launches its first product, the MX20 wireless controller for 35mm slide projectors. It not only solved a problem, but was also easy to carry and fun to use.



Durante más de 40 años, los productos y soluciones AMX se han diseñado para hacer una cosa: aprovechar la tecnología y simplificar la vida al usuario. Explora los hitos a lo largo del camino.

Hoy en día, los códecs basados en software, los sistemas de calendario, los motores de voz, la infraestructura de red... todo ello proporciona una enorme cantidad de capacidades y API muy ricas. Todo el mundo promueve la simplicidad y la flexibilidad debido a la disponibilidad de estas API. Pero lo que esto hace realmente es imponer a los integradores de sistemas y a los usuarios finales técnicos la carga de rebuscar en más documentación, escribir código más pesado, procesar más datos, probar más automatizaciones.

Así que, aunque el negocio -o los objetivos- de la simplificación no han cambiado, sí lo ha hecho el enfoque sobre qué fricciones eliminar.

¿Cuáles son los retos tecnológicos audiovisuales más acuciantes a los que se enfrentan los integradores de sistemas hoy en día, y puedes darme ejemplos de cómo AMX los está resolviendo?

Los integradores de sistemas (IS) y los responsables técnicos de AVIT se dedican a resolver problemas. Son personas que crean experiencias excepcionales para sus clientes uniendo de forma significativa cosas dispares de manera que ayuden a la gente a hacer y experimentar más. Es estupendo que sean solucionadores de problemas, porque hay dos grandes a los que todo el mundo se enfrenta hoy en día:

En primer lugar, el principal reto al que se enfrentan es el suministro. Previsibilidad en el suministro. Las IS están en el negocio de la previsibilidad. La rentabilidad depende de ello. Es un objetivo el asegurarse de que puedes especificar y trabajar con equipos que no sólo funcionan bien, sino que están disponibles cuando se necesitan. HARMAN se ha centrado mucho en el suministro en los dos últimos años. Estamos trabajando de forma más estratégica con todos los equipos de aprovisionamiento avanzado, implantando procesos de planificación de materiales en un horizonte temporal más amplio y, por supuesto, trabajando de forma más sinérgica con Samsung y los equipos de aprovisionamiento asociados.

AMX a los 40: Herramientas que simplifican, soluciones que conectan

Pero lo más importante es que seguimos inclinando nuestra hoja de ruta hacia una reducción de los componentes totales. Encontrar formas de hacer más con menos. En un sentido, nuestra hoja de ruta busca exigir a los clientes que compren menos. En el otro aspecto, en el que se siguen deseando (si

no exigiendo) equipos fabricados a medida, se trata de considerar los componentes de forma diferente. La clave es elegir componentes de mayor disponibilidad y diversidad regional. De nuevo, obtener más con menos. Esto no sólo es importante para la cuenta de resultados de nuestros clientes, sino también para la sostenibilidad de nuestro planeta.

En segundo lugar, la necesidad de que todos los espacios faciliten las comunicaciones híbridas una oportunidad fantástica, desde el punto de vista comercial, pero también un reto importante al que todos se enfrentan. Está la parte obvia de cómo las capacidades de comunicación basadas en software que se ejecutan en sistemas operativos estándar pueden tener a menudo comportamientos poco predecibles. Esto, por supuesto, puede crear fricción y fomentar la frustración. Pero está la parte menos obvia sobre el péndulo que oscila en la actitud del consumidor hacia esas aplicaciones.

Los SI se enfrentan constantemente a los departamentos de IT de las empresas que estandarizan una plataforma de CU sólo para que los usuarios trabajen fuera de esos estándares adoptados. Lo que hoy puede ser una preferencia predominante por Teams, Cisco o Zoom, mañana puede ser una solución completamente distinta. Además, las grandes empresas suelen tener una adopción fracturada, en la que algunos departamentos aprovechan las herramientas de la institución y otros no. Por supuesto, también está la actitud del consumidor respecto a cómo accede a estas comunicaciones. ¿Utilizan las capacidades de un equipo dedicado en las «salas», o alojan y controlan las comunicaciones directamente desde su portátil personal o dispositivo móvil?

Combinado con la proliferación masiva de periféricos USB en este espacio (y la forma en que los sistemas operativos interactúan con los dispositivos USB), aumentan los retos para la SI. El reto es cómo producir una experiencia predecible de forma que permita a los usuarios hacer lo que prefieren, lo que es natural para ellos, frente a forzarles a una experiencia de comunicación que les distraiga de lo que están comunicando en primer lugar.



En el sentido de las agujas del reloj, desde arriba a la izquierda. Del primer mando a distancia inalámbrico avanzado del mundo al primer panel táctil AMX, pasando por un primer centro de control remoto de cine en casa residencial, el primer panel táctil AMX inclinable o una serie de paneles táctiles translúcidos de colores, AMX siempre se ha esforzado por simplificar la vida de los usuarios de forma innovadora.

Muchos fabricantes están atacando este espacio con periféricos adicionales: más cámaras, más micrófonos, etc. Algunos están produciendo las capacidades de software en dispositivos informáticos dedicados. Hay muchas empresas buenas haciendo cosas buenas. Dicho esto, con esta avalancha de

periféricos disponibles para el consumidor y dispositivos informáticos dedicados, la gente pide más ayuda que nunca para mejorar el funcionamiento conjunto de todo esto. La gente pide adaptabilidad, cómo acomodar diversas aplicaciones de CU (y la actitud de los consumidores hacia ellas), diferentes dispositivos informáticos, periféricos en constante expansión, diferentes comportamientos, etcétera.

Aquí es donde AMX observa tanto a nuestros clientes como a nuestros consumidores. Observando las ataduras actuales que atan a la gente a su tecnología. Y dando forma a nuestros esfuerzos en torno a liberar a la gente de esas ataduras. Liberar a las personas de herramientas propietarias y flujos de trabajo forzados.

El futuro de la AV digital y en red tiene menos que ver con el empaquetado de funciones y más con el valor del vídeo transportado en un ecosistema de medios. En ese contexto, ¿cómo veremos que los productos AMX siguen ofreciendo ventajas a nivel empresarial?

Seguimos apoyando -pero también ampliando- lo que se puede hacer con el vídeo que circula por una red.

Para la mayoría de los fabricantes, AV sobre IP consiste simplemente en ayudar a llevar una señal del punto A al punto B. Es una tecnología de transporte. Pero la razón por la que la cartera de productos SVSI de AMX es tan ampliamente adoptada es porque es precisamente eso: una cartera completa. Es más que transporte. Es procesamiento de ventanas, grabación, reproducción en diferido, control no propietario basado en estándares y, en algunos aspectos, es incluso señalización digital básica. Los codificadores y decodificadores no sólo han ofrecido siempre la más alta fidelidad, baja latencia, vídeo de gran belleza... sino que han ofrecido a los usuarios la experiencia más sólida con ese vídeo en su red. Y lo ha hecho de forma segura y con una fiabilidad sin igual.



Durante más de 40 años, los productos y soluciones AMX han ayudado a las personas a dar lo mejor de sí mismas. La fuerza motriz de esta misión ha sido siempre la cultura y la creatividad inculcadas a las personas que han diseñado, ideado, construido, comercializado, vendido y todo lo que ha sido necesario para hacer llegar las innovaciones de AMX a sus usuarios finales. Gracias a todos los que han contribuido de alguna manera a la historia de AMX.

Así que la hoja de ruta del vídeo trata más sobre qué más se puede hacer con el vídeo una vez que está en una red. Se trata de ampliar la flexibilidad. Participar en un ecosistema más amplio de puntos finales en red: hardware y software. Porque eso es realmente en lo que invierten los consumidores: la

capacidad de hacer más con menos barreras.

Este aniversario marca el comienzo de una nueva era de productos y plataformas de AMX destinados a ofrecer soluciones más flexibles y escalables en todas las categorías. ¿Puedes adelantarnos algo de lo que está por llegar?

Con cada lanzamiento de AMX, no importa de qué era de control o de qué plataforma de transporte de vídeo estés hablando, siempre hemos ido al límite de la adopción de estándares. Así que puedes imaginar que gran parte de nuestros próximos lanzamientos van a girar en torno a los estándares modernos, pero no por una cuestión académica.

Desde una perspectiva de control, estamos estudiando qué herramientas estándar no se han introducido aún en el espacio AVIT que deberían hacerlo. Herramientas que reduzcan la necesidad de formación o certificación propias. Herramientas que mejoren la eficacia, la rentabilidad y la capacidad de los SI para apoyar dinámicamente a sus clientes. También se trata de ayudarles a ellos, y a nuestro consumidor, a aprovechar una reserva de talento mucho más amplia y diversa en cuanto a habilidades e imaginación.

También pretendemos ayudar a los SI a escalar mejor su negocio aprovechando la diversidad de sus equipos. Como las SI globales sirven a consumidores globales, tener plataformas que apoyen la diversidad de talentos es absolutamente crítico. Pero además, las plataformas deben ser interoperables entre plataformas heredadas, actuales y futuras... así como en entornos de fabricantes mixtos.

Explora el siguiente capítulo de la historia de AMX: La Nueva Generación de Paneles Táctiles Varia

Este vistazo rápido presenta las últimas innovaciones en la historia de AMX: los paneles táctiles Varia, de calidad profesional y basados en Persona. Los paneles Varia están diseñados para adaptarse a las necesidades únicas de tu entorno ofreciendo una selección de aplicaciones precargadas que definen toda la experiencia del panel. Para una información más detallada, mira el evento de lanzamiento mundial de AMX Varia.

Desde la perspectiva del vídeo, se trata de nuevo de cómo podemos ayudar a los consumidores a hacer más con el vídeo. Han hecho la inversión de aprovechar su red para transportar vídeo; ¿Cómo podemos ayudarles a conseguir más con esa inversión o quizá a reducir la cantidad de cosas que

tienen que comprar? Qué fricciones podemos seguir reduciendo o eliminando a la hora de configurar los dispositivos. Básicamente, se trata de ser más valiosos para el negocio de los integradores de sistemas y ofrecer una mejor experiencia a los consumidores.

Nuestro ADN siempre nos ha impulsado a observar el comportamiento humano y a encontrar enfoques creativos para mejorar -y simplificar- la forma en que las personas interactúan con la tecnología y entre sí. Esto está absolutamente en el corazón de todo lo que estamos lanzando a lo largo de este año hito. Estamos entusiasmados por romper más ataduras, liberar a más personas de su tecnología y ayudar a mejorar los negocios de la gente.

La gama de productos AMX by Harman está disponible en España en exclusiva a través de la Red de Distribuidores Oficiales de AVIT VISION