



Domine los desafíos de TI: libere todo el potencial de los productos Logitech Rally

Cómo las soluciones Logitech Rally destacan en
flexibilidad, escalabilidad y rentabilidad

AUTOR CRAIG DURR

Director de investigación – Colaboración en el lugar de trabajo |
The Futurum Group

EN ASOCIACIÓN CON

logitech®

SEPTIEMBRE DE 2023



Imagen cortesía de Logitech

Dejemos de llamarlo «una nueva forma de trabajar»

Si aún no hemos llegado, nos estamos acercando rápidamente a un punto en el que debemos considerar que la forma de trabajar después de la pandemia ya es un hecho para siempre. Según una encuesta realizada por Pew Research a trabajadores estadounidenses⁽¹⁾, más del 75 % de los empleados que pueden desempeñar su trabajo de manera híbrida o mediante teletrabajo, lo hacen. The Futurum Group también está observando patrones similares en otros mercados importantes de todo el mundo. Con una mayoría tan amplia, es hora de centrarse en los principios (o desafíos) importantes, no en etiquetas.

Por ejemplo, uno de los mayores desafíos en la actualidad es garantizar que los asistentes a las reuniones sientan que se les ve y se les oye, y que pueden ver y oír, independientemente de dónde se encuentren. Las organizaciones aprendieron a llevar a cabo reuniones virtuales con éxito durante la pandemia, pero las reuniones híbridas son mucho más complejas.

Sin embargo, este es solo un ejemplo de los nuevos desafíos. Los nuevos flujos de trabajo, los nuevos casos de uso de la oficina y las cambiantes políticas de la plantilla están presionando a los administradores de TI y a los responsables de la toma de decisiones para garantizar que sus tecnologías de comunicación y colaboración no influyan en el rendimiento empresarial. Las nuevas partes interesadas, como los responsables de RR. HH. y de las instalaciones, demandan de manera legítima tecnología de colaboración en el lugar de trabajo y, al mismo tiempo, las propias necesidades de TI se han vuelto más complejas.

Seamos realistas: las soluciones de comunicación y colaboración pueden ayudar mucho a las empresas con la evolución del trabajo, pero con ellas, surgen nuevos desafíos para TI.

(1) <https://www.pewresearch.org/short-reads/2023/03/30/about-a-third-of-us-workers-who-can-work-from-home-do-so-all-the-time>

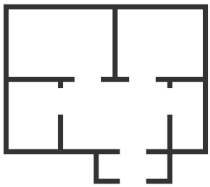


Desafíos cruciales para la administración de TI en el entorno actual

Los responsables de la toma de decisiones dentro del departamento de TI se enfrentan a importantes desafíos a la hora de habilitar las videoconferencias para los casos de uso remoto e híbrido de hoy en día. Es posible que los sistemas y procesos de videoconferencia que se implementaron rápidamente durante los confinamientos por la pandemia no sean suficientes para respaldar el lugar de trabajo híbrido a largo plazo. Según la conversación que hemos mantenido con los profesionales de TI, estos son algunos de los principales desafíos a los que se enfrentan los departamentos de TI a medida que aumentan nuestras exigencias en soluciones de colaboración:

Distribuciones de salas complejas

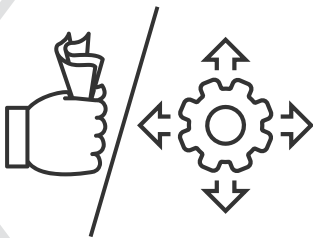
La oficina está dejando de ser una sala de conferencias tradicional para convertirse en un entorno multifacético de espacios especializados y nuevos casos de uso.



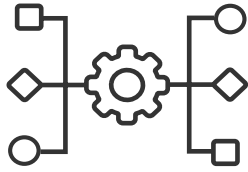
Los equipos de TI están lidiando con la creciente demanda de sistemas de vídeo más sencillos y de alta calidad en múltiples tipos de salas, más allá de los espacios tradicionales pequeños, medianos y grandes. También tienen que administrar la calidad del vídeo y el audio en diversos entornos, como salas para sesiones grupales, auditorios, salas de reunión flexibles y áreas de colaboración. Esto, a su vez, ha llevado a una mayor complejidad en todos los ámbitos de TI, desde la planificación y el aprovisionamiento hasta la implementación y el mantenimiento.

Asequibilidad vs. escalabilidad

Encontrar el equilibrio adecuado entre coste y adecuación ya es de por sí una tarea difícil. Su intención es garantizar que, tanto si se trata de un espacio de reunión reducido como de una gran área de conferencias, todos disfrutarán de la misma experiencia de alta calidad cuando se conecten a una reunión. Y ahí es donde comienzan las complicaciones: ¿qué pasa si tiene que multiplicar la hazaña no solo para diez salas sino para 200 o 500 en varios sitios o ubicaciones geográficas?



No se trata de elegir únicamente una solución para salas que funcione bien en uno o dos entornos. Debe encontrar una cartera de productos que sea asequible y lo suficientemente versátil como para implementarla en muchas salas e incluso campus diferentes. Cada una de esas implementaciones debe ofrecer la misma calidad y experiencia de usuario, independientemente de cuántos espacios habilite para vídeo.



Distintos conjuntos tecnológicos

Imagine que su sistema informático es como un aeropuerto con mucho tráfico en el que los diferentes terminales representan distintas plataformas de comunicaciones unificadas (UC) como Microsoft Teams, Zoom y Google Meet. Sus empleados son los viajeros, que viajan constantemente entre estas terminales para tomar su próximo «vuelo» o asistir a una reunión. Suena frenético, ¿verdad? The Futurum Group confirma que es complejo y desvela que casi la mitad de las empresas tienen más de una plataforma de UC que respaldan de manera oficial.⁽²⁾

Esta diversidad tecnológica exige al departamento TI una agilidad similar a la de una navaja suiza. Deben asegurarse de que sus dispositivos de conferencia puedan navegar por este enrevesado laberinto y ofrecer una experiencia fluida para los usuarios finales, independientemente de cuál sea la plataforma UC.

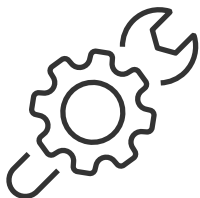


Administración de las partes interesadas

Los responsables de la toma de decisiones en tecnología de la información (ITDM) necesitan herramientas de comunicación que no solo resuelvan los desafíos técnicos, sino que también contribuyan a objetivos más amplios de la organización, como los relacionados con RR. HH., bienes inmuebles corporativos, instalaciones e incluso compras. Por ejemplo, RR. HH. puede optimizar la contratación, reduciendo tanto el tiempo como los costes. El teletrabajo reduce la necesidad de espacio físico, lo que disminuye los costes de alquiler, servicios públicos y equipos de oficina. El departamento de compras se enfrenta a sus propios desafíos al buscar el equilibrio entre los costes y la administración de los proveedores.

Todo esto destaca la necesidad de una solución que satisfaga los distintos requisitos de las partes interesadas. La obtención de beneficios financieros es evidente, como demuestra el ahorro anual de 68 millones de dólares que Sun Microsystems ha obtenido en bienes inmuebles o el ahorro de más del 30 % en costes no inmobiliarios de Dow Chemical y Nortel.⁽³⁾

El cambio al trabajo híbrido y al teletrabajo ha ampliado sin duda el círculo de partes interesadas de TI, haciendo que la selección de una solución única para todos sea una tarea cada vez más compleja.



Mantenimiento y capacidad de administración

Para los equipos de TI, la configuración inicial de un sistema de videoconferencia es solo la primera fase. El departamento de TI también necesita buenas herramientas para cuidar de este «panorama digital». Tanto si ejecutan actualizaciones de firmware como si resuelven problemas, el objetivo es minimizar la necesidad de intervención práctica en lugares concretos.

Añada a esto la complejidad añadida que el trabajo híbrido aporta a la situación. Según las investigaciones de The Futurum Group, en más del 80 % de las reuniones participan uno o más participantes remotos⁽⁴⁾, lo que aumenta la demanda de salas con vídeo. Cuanto más invierte una organización en reuniones híbridas, mayor es la escala y la complejidad de la implementación de la videoconferencia y más importante es administrar, mantener y optimizar el tiempo de actividad de forma centralizada y remota.

(2) Según la investigación de The Futurum Group, el 48 % de las empresas tienen más de una plataforma de UC administrada por TI en uso.

(3) <https://globalworkplaceanalytics.com/resources/costs-benefits#toggle-id-5>

(4) The Futurum Group estima que en el 83 % de las reuniones hay al menos un participante que se une de forma remota.

Descubra la familia de productos Rally



imagen cortesía de Logitech

La cartera Logitech Rally ofrece una gama de soluciones de videoconferencia versátiles diseñadas para salas de distintos tamaños y casos de uso; por ejemplo, encontramos la compacta Rally Bar Huddle, ideal para espacios con seis personas o menos, o el avanzado sistema Rally Plus, adecuado para salas de conferencia más grandes o espacios de reunión modulares.

Como director principal de investigación en Futurum Group, he tenido la oportunidad de reseñar los productos de videoconferencia de los principales proveedores del mercado. Me ha impresionado cómo la cartera de Logitech cubre cuatro arquetipos de salas de reunión populares.

<p>Salas de conferencia</p>	<p>Espacio reducido</p>	<p>Espacio de ideas</p>	<p>Espacio inmersivo</p>
<p>Las soluciones para salas de conferencia tradicionales incluyen una cámara frontal, un controlador táctil y complementos que amplían la cobertura de audio y vídeo dentro de la sala.</p>	<p>Ideal para implementar videoconferencias en espacios más pequeños para colaboraciones rápidas y reuniones adhoc con soluciones fáciles de configurar e implementar a escala.</p>	<p>Facilite la lluvia de ideas y la elaboración de propuestas creativas en equipos distribuidos con soluciones intuitivas e interactivas creadas para espacios abiertos y dinámicos.</p>	<p>En las salas diseñadas para videoconferencias, el diseño del mobiliario y la colocación de las cámaras permiten ver y capturar mejor a los participantes en la sala.</p>

Todos los productos de la serie ofrecen un conjunto optimizado de funciones, como diversos niveles de zoom, captación de audio, compatibilidad con la cámara de expansión y la base de micrófono, y funciones inteligentes como Vista de orador y Vista de cuadrícula, que ayudan con el espacio físico de las salas y cuando las personas cambian de orientación. Además, incorporan características coherentes de la cartera que permiten a Logitech destacar entre la competencia; por ejemplo, opciones de implementación completas, como la configuración basada en PC o en appliance o el modo de dispositivo propio y las funciones de montaje y administración de cables bien diseñadas de Logitech, que permiten una colocación flexible que se adapta al entorno de la sala y cables que permanecen enchufados y conectados.

Por lo tanto, la cartera muestra un enfoque integral para satisfacer las diversas demandas de los entornos de trabajo híbridos modernos. Pero su verdadera destreza reside en hacer frente a los complejos desafíos que se comentan en este libro electrónico.

Cámara de expansión Logitech Sight para vista frontal y central



Tres razones por las que la familia de productos Logitech Rally es la solución ideal

Profundicemos en tres razones convincentes que hacen que la gama Logitech Rally no solo sea una opción viable, sino también excelente para superar las complejidades de los entornos de trabajo híbrido actuales.

1 Flexibilidad sin igual. Para superar las complejidades de los entornos de trabajo actuales, se requiere flexibilidad. Logitech ofrece flexibilidad en cuanto a TI desde el principio.



Una cartera para todos los tipos de implementación. Independientemente de si prefiere que sus terminales sean soluciones basadas en Windows o en Android, la familia Logitech Rally admite tanto el modo USB como el modo appliance, lo que permite a los administradores de TI adaptarse a diferentes plataformas tecnológicas y casos de uso de usuarios finales.



Adaptable a sus espacios por diseño. La familia de productos Logitech Rally es una de las pocas del mercado capaz de cubrir con facilidad prácticamente todas sus salas, desde los espacios de reunión reducidos que requieren soluciones rentables hasta las salas de juntas más complejas o los espacios comunitarios que requieren la compatibilidad de la cámara adicional de Logitech Sight, pasando por las opciones de audio modular del sistema Rally o incluso soluciones de terceros verificadas como Shure, Q-SYS o Avocor, entre otras. Logitech también ofrece soportes, carros o integraciones con otros [partners del sector audiovisual complementarios](#).



Sinergias con un único proveedor. Logitech proporciona una experiencia integral y coherente, desde soluciones de escritorio hasta salas de conferencia grandes. No es frecuente obtener todo esto de un solo proveedor.

2 Recursos excepcionales para TI. El sello distintivo de una cartera centrada en TI es cómo elimina la fricción a lo largo de todo el ciclo de vida del producto, desde la configuración hasta la interoperabilidad pasando por la administración continua de la sala. Gracias a este compromiso con TI, Logitech ofrece tanto fiabilidad como funcionalidad.



Servicios Logitech Sync y Logitech Select. Después de la compra, estas herramientas proporcionan confianza al simplificar las tareas de administración, lo que garantiza un mantenimiento sin esfuerzo y un rendimiento constante. Gracias a la administración de TI, se obtienen análisis avanzados, administración central de los sistemas de sala y ayuda para el mantenimiento, lo que garantiza que sus recursos limitados se centren en la prestación de servicios y en la escalabilidad en lugar de en la resolución de problemas sala por sala. Los servicios Select opcionales también proporcionan acceso directo a la asistencia de expertos, sustituciones avanzadas y garantías ampliadas.



Diseño integrado para la estética y la funcionalidad. Logitech cree que el diseño es importante y debe mostrarse en los espacios de reunión físicos. Los detalles pequeños, pero importantes, como las múltiples opciones de montaje y la distribución de los cables, hacen que las implementaciones se realicen con rapidez y de manera optimizada. Del mismo modo, la interfaz de usuario (IU) de Logitech tiene un diseño intuitivo que reduce las complejas necesidades de asistencia. En resumen, permite disfrutar de reuniones uniformes y de alta calidad, independientemente del dispositivo o la ubicación del usuario.



Certificaciones con plataformas UC importantes. Los programas de certificación para plataformas UC confirman a los ejecutivos de TI que los productos que están implementando se han probado exhaustivamente para que funcionen con el ecosistema elegido. Simplifican la administración del sistema, ya que se eliminan los problemas de interoperabilidad con dispositivos y plataformas. Logitech adopta la doctrina de certificación al garantizar que la cartera de Rally funcione con Microsoft Teams, Zoom, Google Meet, etc.

El valor de Logitech no acaba en la familia Rally

Parte del atractivo de elegir Logitech es que su valor va más allá de la familia de productos Rally. Tenga en cuenta lo siguiente.

Pioneros en excelencia audiovisual

La familia Logitech Rally marca el estándar de oro en cuanto a implicación de los participantes con su innovadora tecnología de inteligencia artificial RightSense. Garantiza una captura de audio y voz nítida gracias a las capacidades de RightSound, y vídeo dinámico e inmersivo a través de las experiencias que ofrece la tecnología RightSight.

Diseño perfecto centrado en el usuario

Logitech no solo crea tecnología, crea experiencias. El diseño continuado de la familia Rally hace hincapié en las experiencias de usuario intuitivas, lo que garantiza que su equipo se centre más en la reunión y menos en la tecnología.

Complementos versátiles con Sight, Tap Scheduler y Scribe

Complete su ecosistema de conferencias con la adición de otros dispositivos en la sala como [Logitech Sight](#), que amplía la cobertura de cámara frontal de la sala, [Scribe](#), que crea pizarras analógicas más inclusivas para los participantes remotos y [Tap Scheduler](#), que facilita la visualización de los detalles de la reunión y la reserva una sala para mantener una reunión ad hoc o en el futuro. No se trata de simples complementos; son parte integral de la solución para salas y amplían sus opciones en términos de flexibilidad y funcionalidad.

3

El mejor coste total de propiedad (TCO) de su categoría. La cartera de Logitech Rally es más que una simple línea de productos: es una estrategia integral y económica que le permitirá superar los desafíos de los entornos de trabajo híbrido.



Diseñada para la escalabilidad. La familia Rally se ha diseñado meticulosamente para la escalabilidad y le ofrece una vía económica para ampliar sus capacidades de videoconferencia a múltiples salas o incluso a edificios enteros sin gastar mucho dinero.



Ahorre tiempo en mantenimiento. Con herramientas de software y portales como Sync, puede optimizar el aprovisionamiento, controlar las actualizaciones y supervisar dispositivos desde un lugar centralizado. Agregue funciones premium para obtener información adicional y alertas proactivas para optimizar el tiempo de actividad.



Compromiso con el ROI del cliente. Con un sólido compromiso con la innovación y con mantenerse en sintonía con las necesidades de los clientes, Logitech va más allá para garantizarle que obtenga el máximo retorno de su inversión. Lo demuestran a través de elementos de valor añadidos en cada etapa del ciclo de vida de la solución de vídeo. Por ejemplo, Logitech utiliza CollabOS, el sistema operativo de sus dispositivos, como vehículo para añadir nuevas funciones e introducir mejoras en las salas, ampliar la lista de nuevas capacidades de terceros y profundizar en las integraciones con el resto del ecosistema de Logitech. Su éxito es la prioridad para Logitech.

Conclusiones de The Futurum Group sobre las soluciones Rally para salas de reunión



Imagen cortesía de Logitech

En mi análisis de la gama Rally de Logitech, queda claro que estos productos se han diseñado meticulosamente para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan los líderes de TI en esta era de trabajo híbrido. En sus esfuerzos por alinear las tecnologías de comunicación y colaboración de su organización, se enfrenta a muchas cosas: nuevas configuraciones de salas, nuevas partes interesadas, la alineación con más de una plataforma de UC y la lucha entre la asequibilidad y la escalabilidad. Estos productos y soluciones están a la altura de todos estos desafíos.

Me gustan muchas cosas: la familia Rally ofrece una integración fluida en salas de distintos tamaños y casos de uso. Proporciona diversas capacidades de administración e implementación y es compatible con las principales plataformas como Microsoft Teams, Zoom y Google Meet. Además, Logitech se toma muy en serio las relaciones con los clientes y ofrece opciones de valor añadido como su servicio Logitech Select, que se extiende más allá del punto de venta. Y la lista sigue.

En el escenario de los desafíos de TI, que están en constante cambio, la familia de productos Logitech Rally surge como una solución versátil, manejable y rentable que aborda los problemas importantes a los que se enfrentan los administradores de TI en la actualidad.



Acerca de Logitech

Logitech ayuda a la gente a hacer lo que más les gusta, y se compromete a hacerlo de una forma favorable para las personas y para el planeta. La compañía diseña soluciones de hardware y software que ayudan a las empresas a prosperar y unen a las personas cuando trabajan, crean, juegan y hacen streaming. Fundada en 1981, con sede principal en Lausana (Suiza), Logitech International es una empresa pública suiza que opera bajo el símbolo LOGN en la Bolsa suiza SIX, y en Nasdaq Global Select Market bajo el símbolo LOGI. Encontrará más información acerca de Logitech y sus productos y soluciones empresariales en <https://www.logitech.com/es-es/business.html>, en el [blog de Logitech for Business](#) y en [@LogitechBiz](#).



Acerca de The Futurum Group

The Futurum Group es una empresa internacional de investigación y asesoramiento tecnológico para la alta tecnología. Nos centramos en servicios de investigación, inteligencia de mercado, análisis, asesoramiento, evaluación en laboratorio, marketing y generación de clientes potenciales. La gama de servicios de The Futurum Group se centra en el análisis de tecnologías emergentes y disruptivas del mercado, la identificación y la validación de tendencias, el suministro de datos y perspectivas, y el desarrollo y la puesta en marcha de campañas de ventas y marketing que empoderan a los clientes para encontrar y utilizar su ventaja competitiva.

Más de 200 de las principales empresas tecnológicas del mundo están ampliando sus relaciones con The Futurum Group, incluidas 14 de las 20 principales empresas tecnológicas mundiales. The Futurum Group ha consolidado una confianza duradera con sus clientes, tal y como se demuestra en la tasa de renovación anual del 99 % de quienes optan por un acuerdo de retención.

Para obtener más información sobre The Futurum Group o contactar con nuestros analistas, póngase en [contacto con nuestro equipo](#).



Acerca del investigador

Craig Durr es director de investigación de The Futurum Group y dirige la práctica de colaboración en el lugar de trabajo, centrándose en los servicios, las tecnologías y los dispositivos que permiten conexiones fluidas entre las empresas, los empleados y los clientes.

Su experiencia abarca análisis de mercado exhaustivos, proyecciones de dimensionamiento, evaluaciones de productos, tendencias emergentes y expectativas de usuarios finales y compradores. Además de hacer un seguimiento de la tecnología, Craig también estudia los elementos humanos del trabajo, organiza sus conclusiones acerca de la plantilla, el lugar de trabajo y los flujos de trabajo y determina cómo estas variables influyen en las tecnologías y las estrategias comerciales.

Puede ponerse en contacto con él a través del correo electrónico cdurr@futurumgroup.com, en Twitter [@craigdurr](#) o en LinkedIn, en <https://www.linkedin.com/in/craigdurr/>.