



*Logitech reconocido por su liderazgo en el mercado*

**2021**

**Premio al Liderazgo en el mercado**

Industria de dispositivos de  
videoconferencia a nivel global

*Excelencia en las prácticas recomendadas*

## Criterios relacionados con las prácticas recomendadas para lograr un rendimiento de primer nivel

Frost & Sullivan aplica un riguroso proceso analítico para evaluar a múltiples nominados para cada categoría antes de determinar quién será el ganador. El proceso implica una evaluación detallada de los criterios relacionados con las prácticas recomendadas en dos dimensiones para cada empresa nominada. Logitech sobresale en muchos de los criterios en el espacio de las videoconferencias.

CRITERIO PARA EL GALARDÓN	
Excelencia en la estrategia de crecimiento	Empleo de tecnología
Excelencia en la implementación	Precio / valor de rendimiento
Fortalezas de la marca	Experiencia de compra del cliente
Calidad del producto	Experiencia de propiedad del cliente
Diferenciación del producto	Experiencia en el servicio al cliente

### *Mantenerse un paso adelante en un entorno en constante cambio*

Empresas de todos los tamaños están adoptando el trabajo híbrido para permitir que los empleados tengan la oportunidad y la flexibilidad de trabajar desde cualquier lugar. Como resultado, la adopción masiva de herramientas modernas de comunicación y colaboración ha redefinido el futuro del trabajo. Los servicios de videoconferencia y en la nube se encuentran entre las principales tecnologías que han acelerado estas tendencias transformadoras permitiendo que los usuarios se mantengan conectados y al mismo tiempo, permiten la continuidad del negocio a través de formas de trabajo nuevas y, ágiles.

La investigación de Frost & Sullivan estima que el número de trabajadores remotos después de la pandemia será de 6 a 7 veces mayor. Estos datos están respaldados por los hallazgos clave de una encuesta global realizada por Frost & Sullivan a más de 3200 encargados de tomar decisiones de TI:

- un 93% espera que una cuarta parte de sus empleados o más trabajen desde casa
- un 31% se trasladará a una organización más distribuida y dispersa
- un 36% invertirá en la construcción de más espacios para reuniones
- un 88% implementará videoconferencias en toda su organización para respaldar un nuevo estilo de trabajo

*“En el primer trimestre de 2021, Logitech superó a sus competidores más cercanos y se convirtió en el proveedor número uno en participación en el mercado de ingresos en cuanto a la venta de dispositivos de videoconferencia de uso empresarial. Esta es la primera vez que el gigante de las comunicaciones logra ese hito. Logitech ha dominado durante mucho tiempo el mercado de dispositivos para videoconferencia en los envíos de unidades. Su posición de liderazgo en ingresos recientemente obtenida es un testimonio más de su enfoque único basado en el diseño que se centra en crear productos significativos con un propósito preciso y beneficios claros para los usuarios al brindar experiencias de comunicación sencillas y sin esfuerzo”.*

**- Roopam Jain, director ejecutivo de industria, Connected Work**

dispositivos para videoconferencia en los envíos de unidades. Su posición de liderazgo en ingresos recientemente obtenida es un testimonio más de su enfoque único basado en el diseño que se centra en crear productos significativos con un propósito preciso y beneficios claros para los usuarios al brindar experiencias de comunicación sencillas y sin esfuerzo.

Hoy en día, la video colaboración se ha convertido en una historia de éxito incontrolable y una gran oportunidad de crecimiento para Logitech. En el año calendario 2020, Logitech logró el mejor año de su historia en la venta de dispositivos de videoconferencia.

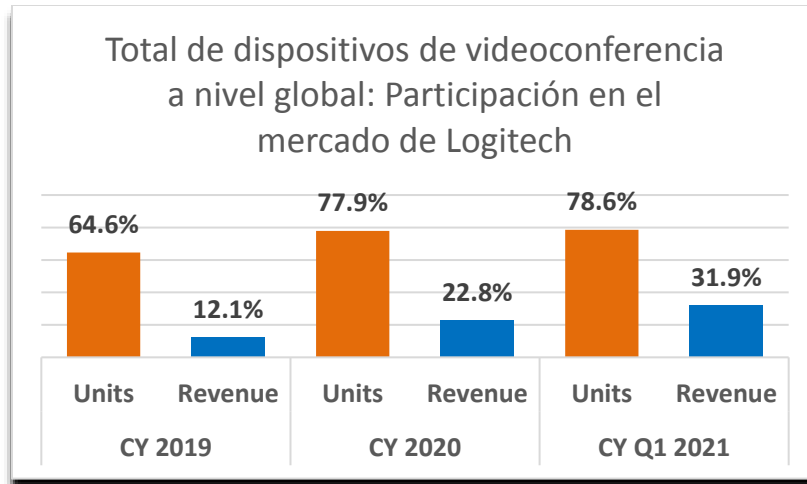
La tecnología continúa dándole una nueva forma al trabajo y Logitech, una de las empresas de hardware más grandes del mundo, se encuentra en una posición única para beneficiarse con las tendencias laborales híbridas emergentes. El amplio portafolio de dispositivos de audio, video y de intercambio de contenido de alta calidad de Logitech se expande continuamente y permite a los usuarios comunicarse y colaborar mejor desde cualquier lugar: el hogar, la oficina o una ubicación remota.

En el primer trimestre de 2021, Logitech superó a sus competidores más cercanos y se convirtió en el proveedor número uno en participación en el mercado de ingresos en cuanto a la venta de dispositivos de videoconferencia de uso empresarial. Esta es la primera vez que el gigante de las comunicaciones logra ese hito. Logitech ha dominado durante mucho tiempo el mercado de



Fuente: Frost & Sullivan

Nota: No incluye cámaras web de Logitech para consumidores. Tampoco incluye cámaras web para uso empresarial, como Logitech Brio, C930e y C925e.



Fuente: Frost & Sullivan

Nota: No incluye cámaras web de Logitech para consumidores. Incluye cámaras web para uso empresarial, como Logitech Brio, C930e, C925e y la línea de cámaras de conferencias de Logitech.

El meteórico ascenso de Logitech en los dispositivos de videoconferencia lo ha posicionado en la cima en términos de participación en el mercado. La empresa ha informado que, durante el año fiscal 2021, los ingresos de su segmento de video colaboración casi se triplicaron a más de mil millones de dólares por primera vez. Solo en el cuarto trimestre del año fiscal 2021, las ventas relacionadas con la video colaboración fueron mayores que las que obtuvo la empresa en todo el año fiscal 2020. Logitech ha surgido como un líder indiscutible en un mercado que tiene un enorme potencial de crecimiento, lo cual representa una oportunidad de crecimiento secular impulsada por la demanda sostenible a largo plazo de reuniones de video para conectar a trabajadores remotos y equipos dispersos.

- En el primer trimestre de 2021, Logitech fue el líder número uno de participación en el mercado en ingresos y envíos de unidades para las salas de reunión, así como en el mercado de dispositivos de video colaboración personal para uso empresarial.
- En términos de unidades, la empresa vende el doble de dispositivos para salas de reunión y 15 veces más dispositivos de videoconferencia de colaboración personal de nivel empresarial que su competidor más cercano.
- Los ingresos a partir de la venta de dispositivos de videoconferencia para salas de reunión casi se duplicaron en el año calendario 2020 y alcanzaron los 407,10 millones de dólares, mientras que las unidades crecieron a un impresionante 67,4%.
- Las ventas de dispositivos de videoconferencia (cámaras web empresariales más cámaras para salas de conferencias) en total aumentaron un asombroso 151,2% en unidades y un 128,9% en ingresos.

## *Aprovechamiento de tecnología superior y diferenciación competitiva*

La misión de Logitech de darle lugar al video en cada espacio y de que esté al alcance de cada usuario ha guiado su enfoque hacia el desarrollo de productos y a su liderazgo en cuanto al precio y rendimiento. En la actualidad, Logitech ocupa una posición única en el mercado, ya que ofrece un portafolio completo de dispositivos que captura por completo las oportunidades de crecimiento exponencial de la colaboración en salas de reunión y de las comunicaciones personales.

Desde sus inicios, Logitech se ha centrado en cambiar el status quo en las videoconferencias. En el pasado, el uso de las videoconferencias dependía de infraestructura y terminales complejos, costosos y con uso intensivo de hardware. Como resultado, la adopción estaba limitada a un número selecto de salas de juntas y espacios para reuniones. Los dispositivos ligeros y de alta calidad de Logitech y su extensa línea de cámaras para conferencia y barras de colaboración que se ejecutan en servicios conectados en la nube facilitaron las comunicaciones de video a todo el público. Los productos de Logitech se han convertido en un sello distintivo para lograr experiencias de usuario fluidas y, al mismo tiempo, son accesibles por lo que pueden implementarse en todos los espacios de reuniones: cabinas para reuniones, espacios reducidos, salas pequeñas y salas de conferencias de tamaño mediano y grande.

Los dispositivos de video Logitech funcionan con prácticamente cualquier servicio en la nube de video colaboración o UC y ofrecen una funcionalidad plug and play. Si bien gran parte de la competencia de Logitech se ha centrado en terminales de videoconferencia para salas dedicadas, el enfoque de Logitech se basa en permitir que las empresas elijan entre un amplio portafolio de soluciones certificadas para servicios de nube líderes que se adaptan a cada usuario y situación, ya sea que los empleados trabajen en casa, en la oficina o en un escritorio compartido:

- Colaboración personal robusta: el conjunto de soluciones para el espacio de trabajo personal en rápido crecimiento de Logitech permite trabajar de forma remota sin inconvenientes. La amplia variedad de auriculares y cámaras web empresariales garantiza que los empleados puedan trabajar de forma flexible en cualquier parte del mundo sin comprometer su experiencia en las comunicaciones.
- Salas BYOD: la línea completa de cámaras para conferencias independientes de Logitech permite a los usuarios iniciar una reunión de video a través de su laptop o dispositivo móvil utilizando un cliente de software de su elección. Esta opción está alineada con la creciente consumerización de TI.
- Salas basadas en PC optimizadas para reuniones grupales: Logitech reconoce que, si bien el enfoque de BYOD es eficaz en muchos casos, hay varios elementos tecnológicos dedicados que deben tenerse en cuenta, como el procesador, el cableado y la logística y el diseño de la sala. Logitech ha reconocido este desafío y ha colaborado con varios socios tecnológicos para crear los bundles de salas de conferencias óptimos para salas de reunión de diferentes tamaños.
- Dispositivos todo-en-uno: las barras de video de Logitech son dispositivos de videoconferencia dedicados con procesador integrado y un sólido conjunto de características y capacidades para simplificar y administrar todo-en-uno.

## *Innovación que sigue el ritmo de las necesidades cambiantes de los usuarios*

Durante los últimos años, a medida que el negocio de video colaboración de Logitech ha ido incrementando, no se ha dormido en los laureles. La empresa continúa solidificando su portafolio de productos y ha invertido en muchas áreas de innovación de hardware y software. Además, su experiencia de décadas en disciplinas clave de ingeniería, como sensores, acústica, componentes ópticos, tecnología inalámbrica y administración de energía, es una ventaja competitiva fundamental. En los últimos años, Logitech ha ampliado sus capacidades de ingeniería a tecnologías más avanzadas, como software, aplicaciones, nube, análisis de datos, inteligencia artificial y aprendizaje automático.

Entre los productos más recientes que aportan un cambio en el mercado, se encuentran:

- Rally Bar y Rally Bar Mini: una nueva cartera de soluciones que marca el ingreso de Logitech en el espacio de los dispositivos autónomos. Estas barras de video todo-en-uno se encuentran integradas de forma nativa con los principales servicios de videoconferencia de la actualidad, como Microsoft Teams y Zoom, y ofrecen una experiencia optimizada para la adquisición, la administración y la facilidad de uso. Al consolidar todos los componentes en un solo dispositivo, este enfoque de uso inmediato brinda una nueva elegancia y potencia a las salas de reunión y permite una mayor inteligencia, análisis y controles de administración, al tiempo que elimina los costos adicionales asociados con la instalación compleja y el soporte para múltiples componentes, lo cual da lugar a una mejora significativa en el ROI. La nueva Logitech Rally Bar está especialmente diseñada para salas de tamaño mediano, mientras que Logitech Rally Bar Mini es ideal para salas pequeñas.
- Logitech RoomMate: diseñado para salas de reunión grandes, RoomMate es un dispositivo de computación que permite a los clientes ejecutar servicios de videoconferencia en cámaras para conferencia de Logitech, como Rally Plus o MeetUp, sin una PC o Mac.
- Logitech Scribe: Scribe es una cámara para pizarra con tecnología de inteligencia artificial que aborda la creciente necesidad de experiencias de reunión más equitativas para los participantes remotos que desean visualizar el contenido de la pizarra de forma nítida y clara durante el intercambio de ideas, la enseñanza y las reuniones del equipo. Con su diseño sencillo y sus integraciones mejoradas con Microsoft Teams Rooms y Zoom Rooms, Scribe nivela el campo de juego para los equipos distribuidos y brinda a todos una visualización perfecta de la pizarra, ya sea que se encuentren en la sala o de manera remota.

Todos los dispositivos de video colaboración de Logitech se encuentran mejorados con cámaras Ultra HD 4K que brindan una calidad de video superior, parlantes con distorsión ultrabaja para un audio claro y natural y un conjunto de software inteligente de tecnologías Logitech RightSense™. Este conjunto de tecnologías aprovecha los últimos desarrollos en inteligencia artificial para automatizar el control de la luz, el color, el sonido y la cámara para ofrecer una experiencia de videoconferencia más natural y atractiva. Logitech también ofrece monitoreo y administración en tiempo real basados en la nube a través de Logitech Sync, incluida la funcionalidad de recuento de personas e información sobre cada sala de reunión. Además, las API abiertas para Sync permiten a los clientes el monitoreo de las soluciones centralizadas y de plataformas cruzadas, la administración y el análisis de dispositivos en un ecosistema de socios cada vez más amplio.

## ***Diseño líder en la industria centrado en la simplicidad y la facilidad de uso***

*"El enfoque y la cultura de Logitech basados en el diseño se han convertido en un diferenciador estratégico y cultural para la empresa. Una mirada aguda a los detalles más sutiles hace que los productos de Logitech sean agradables, personales y fáciles de usar."*

***- Roopam Jain, director ejecutivo de industria, Connected Work***

Según Logitech, "Cada producto nuevo de Logitech involucra el diseño no solo de un producto, sino de una experiencia en la que los diseñadores y los especialistas en marketing piensan en el enfoque juntos." Este enfoque y esta cultura que se basan en el diseño se han convertido en un diferenciador estratégico y cultural para la empresa. Una mirada aguda a los detalles más sutiles hace que los productos de Logitech sean agradables, personales y fáciles de usar. Logitech posee una cartera de patentes diversificada. Sus productos han ganado 127 premios al diseño durante los últimos tres años fiscales por productos ergonómicos bien diseñados. Durante el año fiscal 2021, la empresa ganó

23 premios al diseño.

Logitech se ha centrado en encontrar mejores formas de hacer negocios que sean sostenibles para el planeta y la sociedad. En 2019, la empresa se unió al acuerdo de París y en 2020, anunció un gran paso hacia los plásticos reciclados. En el primer trimestre de 2021, Logitech anunció la disponibilidad de productos con etiqueta de huellas de carbono. Logitech cree que así como las etiquetas de calorías han producido un impacto en la industria alimentaria, el etiquetado de la huella de carbono es un paso hacia delante para reducir la producción global de carbono. Durante el proceso, Logitech ha desarrollado una metodología de análisis del ciclo de vida para medir el impacto del carbono de un producto desde sus materias primas y su fabricación y transporte hasta el uso del cliente y finalmente hasta el final de su vida útil. Logitech comparte sus aprendizajes y la metodología certificada por terceros para el etiquetado de la huella de carbono con cualquier empresa y con sus competidores.

## ***Expansión rápida de lanzamiento al mercado***

Logitech ha construido una marca sólida en la industria de las comunicaciones. Hoy en día, la red de distribución de Logitech está creciendo más allá de sus enormes canales de venta minorista online y offline y de distribución. A medida que aumentan las inversiones en video colaboración, Logitech está ampliando su cobertura de ventas empresariales a través de su propia fuerza de ventas, así como de varios socios del canal nuevos y emergentes. A diferencia de muchos de sus competidores, Logitech se ha establecido como un proveedor de tecnología neutral que puede trabajar con una variedad de proveedores y plataformas de tecnología y que también puede proporcionar conexiones entre sus productos y ecosistemas.

El éxito de la empresa se debe en gran parte a su estrategia de comercialización bien diferenciada de asociación con los mejores socios de distribución y tecnología de la industria. El Logitech Collaboration Program (LCP) es un ecosistema en rápido crecimiento de proveedores de tecnología líderes, como Microsoft, Google, Zoom, Ringcentral, Pexip, LogMeIn, Blue Jeans y Fuze, entre otros. Este creciente

ecosistema de socios de UC garantiza que los clientes obtengan acceso a soluciones de comunicación abiertas que funcionan con proveedores de nube y software de terceros líderes. Con más de 40 socios que brindan soluciones completas, el LCP presenta dos vías: una para proveedores de videoconferencias en la nube y otra para soluciones complementarias. Los miembros incluyen un amplio ecosistema de empresas de terceros que optimizan la funcionalidad del producto con dispositivos Logitech para mejorar la experiencia del usuario y la implementación de tecnología y, al mismo tiempo, permiten la integración con los procesos y flujos de trabajo comerciales.

## Conclusión

---

En un mercado cada vez más competitivo, Logitech se ha ganado la posición de liderazgo gracias a su enfoque en principios de diseño sencillo y de alta calidad que están alineados con las necesidades cambiantes de la fuerza laboral actual. Su innovación líder en el mercado combinada con dispositivos de comunicación por video de alta calidad fáciles de usar y adquirir están logrando comunicaciones exitosas a través del video para todos los que se encuentran en el lugar de trabajo híbrido. Por estas razones, Frost & Sullivan se enorgullece de otorgar el Premio al Liderazgo en el Mercado 2021 a Logitech por sus esfuerzos en el mercado global de dispositivos de videoconferencia.



## Lo que necesitas saber sobre el reconocimiento del liderazgo en el mercado

---

El Premio al Liderazgo en el Mercado de Frost & Sullivan reconoce a la empresa que logró la mayor participación en el mercado como resultado de un desempeño, productos y servicios sobresalientes.

### Análisis del premio a las prácticas recomendadas

Para el Premio al Liderazgo en el Mercado, los analistas de Frost & Sullivan evaluaron de forma independiente los criterios que se enumeran a continuación.

**Excelencia en la estrategia de crecimiento:** La empresa demuestra tener la capacidad para identificar, priorizar y perseguir constantemente oportunidades de crecimiento emergentes

**Excelencia en la implementación:** Los procesos de la empresa apoyan la implementación eficiente y consistente de tácticas diseñadas para respaldar la estrategia

**Fortalezas de la marca:** La empresa es respetada, reconocida y recordada

**Calidad del producto:** Los productos o servicios reciben altas calificaciones por su desempeño, funcionalidad y confiabilidad en cada etapa del ciclo de vida

**Diferenciación del producto:** Los productos o servicios se forjan un segmento de mercado basado en el precio, la calidad o la singularidad (o una combinación de los tres) que otras empresas no pueden replicar fácilmente

**Empleo de tecnología:** La empresa se compromete a incorporar tecnologías de vanguardia en las ofertas de productos para mejorar el rendimiento y el valor del producto

**Precio/valor de rendimiento:** Los productos o servicios ofrecen el mejor valor para el precio en comparación con ofertas del mercado similares

**Experiencia de compra del cliente:** La calidad de la experiencia de compra asegura a los clientes que están adquiriendo la solución óptima para abordar sus necesidades y limitaciones únicas

**Experiencia de propiedad del cliente:** Los clientes se enorgullecen de poseer el producto o servicio de la empresa y tienen una experiencia positiva a lo largo de la vida útil del producto o servicio

**Experiencia en el servicio al cliente:** El servicio al cliente es accesible, rápido, sencillo y de alta calidad

## Acerca de Frost & Sullivan

Frost & Sullivan es The Growth Pipeline Company™. Equipamos a los clientes para un futuro definido por el crecimiento. Nuestro Growth Pipeline as a Service™ proporciona al CEO y al equipo de crecimiento del CEO una plataforma continua y rigurosa de oportunidades de crecimiento, lo que garantiza el éxito a largo plazo. Para lograr resultados positivos, nuestro equipo aprovecha su experiencia de más de 60 años entrenando organizaciones de todo tipo y tamaño en 6 continentes con nuestras prácticas recomendadas comprobadas. Para impulsar tu futuro de Growth Pipeline, visita Frost & Sullivan en <http://www.frost.com>.

## The Growth Pipeline Engine™

El modelo patentado de Frost & Sullivan para crear sistemáticamente oportunidades y estrategias de crecimiento continuo para nuestros clientes está impulsado por Innovation Generator™. [Más información.](#)

### Impactos clave:

- **Crecimiento del canal comercial** Flujo continuo de oportunidades de crecimiento
- **Estrategias de crecimiento:** Prácticas recomendadas probadas
- **Cultura de innovación:** Experiencia de cliente optimizada
- **ROI y Margen:** Excelencia en la implementación
- **Crecimiento transformacional:** Líder del sector



## The Innovation Generator™

Nuestras seis perspectivas analíticas son cruciales para capturar la gama más amplia de oportunidades de crecimiento innovador, la mayoría de las cuales ocurren en los puntos de estas perspectivas.

### Perspectivas analíticas:

- **Mega Tendencia (MT)**
- **Modelo de negocio (BM)**
- **Tecnología (TE)**
- **Industrias (IN)**
- **Cliente (CU)**
- **Zonas geográficas (GE)**

