



# Dominar los desafíos de TI: Libera el poder de los productos de Logitech Rally

Cómo las soluciones de Logitech Rally son superiores  
en flexibilidad, escalabilidad y rentabilidad

**AUTOR: CRAIG DURR**

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

**SEPTIEMBRE DE 2023**

EN ASOCIACIÓN CON

**logitech®**



Imagen cortesía de Logitech

## Dejemos de llamarlo “una nueva forma de trabajar”

Si aún no estamos ahí, nos estamos acercando rápidamente al punto en el que debemos considerar la forma pospandémica de trabajar como algo permanente. Según una encuesta de Pew Research a trabajadores estadounidenses<sup>(1)</sup>, más del 75 % de los empleados con trabajos compatibles con el trabajo remoto o híbrido lo hacen hoy en día. The Futurum Group también ha notado patrones similares en otros mercados importantes de todo el mundo. Con tal mayoría, es momento de centrarse en los principios (o desafíos) que importan, no en las etiquetas.

Por ejemplo, uno de los mayores desafíos actuales es garantizar que los asistentes a las reuniones sientan que se les ve y se les escucha, y que pueden ver y escuchar, sin importar su ubicación. Las organizaciones aprendieron a llevar a cabo reuniones virtuales satisfactoriamente durante la pandemia, pero las reuniones híbridas son mucho más complejas.

Pero esto es solo un ejemplo de los nuevos desafíos. Los nuevos flujos de trabajo para nuestra forma de trabajar, los nuevos casos de uso de la oficina y las cambiantes políticas de la fuerza laboral están presionando a los gerentes de TI y a los responsables de tomar las decisiones para que garanticen que sus tecnologías de comunicación y colaboración no comprometan el rendimiento empresarial. Las nuevas partes interesadas, como RR. HH. y distintos centros, tienen demandas legítimas de la tecnología de colaboración en el lugar de trabajo, mientras que, 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 en la evolución de su trabajo, pero con este camino por seguir 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/>

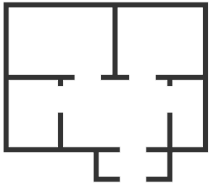


# Desafíos críticos para la gestión de TI en el entorno actual

Los responsables de tomar decisiones dentro del departamento de TI se enfrentan a importantes desafíos para habilitar las videoconferencias que sirven a 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 sustentar el lugar de trabajo híbrido a largo plazo. Según nuestra conversación con profesionales de TI, estos son algunos de los principales desafíos a los que se enfrentan los departamentos de TI a medida que exigimos más de nuestras soluciones de colaboración:

## Distribución de salas complejas

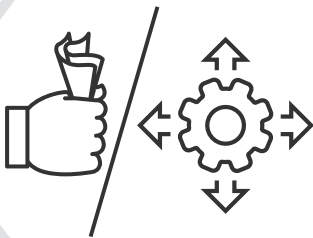
La oficina está creciendo más allá de las salas de conferencias tradicionales para convertirse en un entorno multifacético de espacios especializados y nuevos casos de uso.



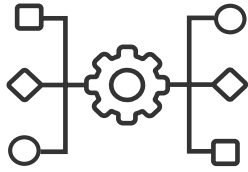
Los equipos de TI están lidiando con la creciente demanda de sistemas de video más simples y de alta calidad en una amplia variedad de tipos de salas, más allá de los espacios tradicionales pequeños, medianos y grandes. También deben gestionar la calidad de video y audio en diversos entornos, como salas para sesiones grupales, ayuntamientos, salas de reunión flexibles y áreas de colaboración. Esto, a su vez, ha llevado a una mayor complejidad en cada faceta de TI, desde la planificación y el aprovisionamiento hasta la implementación y el mantenimiento.

## Asequibilidad frente a escalabilidad

Encontrar el equilibrio adecuado entre costo y ajuste ya es una tarea difícil. Intenta garantizar que, tanto si se trata de un espacio de reunión reducido como de una gran área de conferencias, todos disfruten de la misma experiencia de alta calidad cuando se conectan a una reunión. Pero aquí es donde se complica: ¿qué sucede si debes duplicar esa hazaña no solo para diez salas sino para 200 o 500 en múltiples sitios o ubicaciones geográficas?



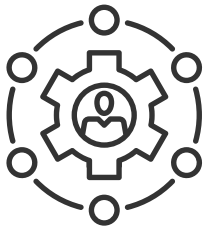
No se trata solo de elegir una solución para sala que funcione bien en uno o dos entornos. Debes encontrar una cartera de productos que sea asequible y lo suficientemente versátil como para implementarla en muchas salas e incluso campus diferentes. Cada una de esas implementaciones debe mantener la misma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



### Diversos conjuntos de tecnología

Imagina que tu equipo de TI es como un aeropuerto bullicioso, donde diferentes terminales representan varias plataformas de comunicaciones unificadas (UC), como Microsoft Teams, Zoom y Google Meet. Tus empleados son los pasajeros, que viajan de manera constante entre estas terminales para tomar su próximo "vuelo" o acceder a su próxima reunión. Suena agitado, ¿no? The Futurum Group confirma esta complejidad, ya que revela que casi la mitad de todas las empresas tienen más de una plataforma de UC que admiten oficialmente.<sup>(2)</sup>

Esta diversidad tecnológica exige a TI una agilidad similar a la de una navaja suiza. Deben asegurarse de que sus dispositivos de conferencia puedan navegar por este intrincado laberinto, ofreciendo una experiencia fluida para los usuarios finales, independientemente de la plataforma de UC.

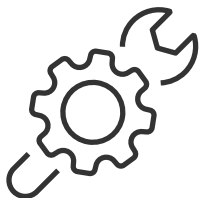


### Gestión de partes interesadas

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

Todo esto hace hincapié en la necesidad de una solución que satisfaga los diversos requisitos de las partes interesadas. Hay beneficios financieros, como lo demuestra el ahorro anual de Sun Microsystems de 68 millones de dólares en bienes inmuebles o el ahorro de más del 30 por ciento de Dow Chemical y Nortel en costos no inmobiliarios.<sup>(3)</sup>

El cambio al trabajo híbrido y remoto ha ampliado inequívocamente el círculo de partes interesadas de TI y ha hecho que seleccionar una solución única para todos sea una tarea cada vez más compleja.



### Mantenimiento y capacidad de gestión

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 se ejecutan actualizaciones de firmware como si se resuelven problemas, el objetivo es minimizar la necesidad de intervención práctica en ubicaciones individuales.

Ahora, superpón esto con la complejidad agregada que el trabajo híbrido aporta a la situación. Las investigaciones de The Futurum Group indican que más del 80 % de las reuniones integran uno o más participantes remotos<sup>(4)</sup>, lo que aumenta la demanda de salas con video. Cuanto más invierte una organización en reuniones híbridas, mayor es la escala y la complejidad de la implementación de videoconferencias, y más imperativo es administrar, mantener y optimizar el tiempo de actividad de forma centralizada y remota.

(2) La investigación de The Futurum Group demuestra que el 48 % de las empresas tienen más de una plataforma de UC gestionada 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.

# Explorar la familia de productos Rally



imagen cortesía de Logitech

La cartera de Logitech Rally ofrece una gama de soluciones de videoconferencia versátiles diseñadas para salas de diversos tamaños y casos de uso, empezando por la compacta Rally Bar Huddle, ideal para espacios con seis personas o menos, y pasando por el más avanzado sistema Rally Plus, capaz de acomodar salas de conferencias más grandes o espacios de reunión modulares.

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

<p><b>Salas de conferencias</b></p>	<p><b>Espacio de reunión pequeño</b></p>	<p><b>Espacio de ideas</b></p>	<p><b>Espacio inmersivo</b></p>
<p>Las soluciones para salas de conferencias tradicionales incluyen una cámara frontal, un controlador táctil y complementos que amplían la cobertura de audio y video dentro de la sala.</p>	<p>Ideal para implementar videoconferencias en espacios más pequeños para colaboraciones rápidas y reuniones <i>ad hoc</i> con soluciones fáciles de configurar e implementar a escala.</p>	<p>Lluvia de ideas y pensamiento creativo 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 ubicación de las cámaras permiten ver y capturar mejor a los participantes en la sala.</p>

Cada producto de la serie proporciona un conjunto optimizado de funciones, como diversos niveles de zoom, captación de audio, compatibilidad con cámara de expansión y micrófono, y experiencias inteligentes, como la vista de participante activo y la vista de cuadrícula, para respaldar estas salas a medida que cambian el espacio físico y las orientaciones de las personas. Aun así, todos mantienen funciones de cartera uniformes que ayudan a Logitech a destacar entre la competencia, como opciones de implementación completas, como configuración basada en PC, basada en dispositivos o modo BYOD, así como las funciones de montaje y administración de cables bien diseñadas de Logitech, que permiten ubicaciones flexibles que se adaptan al entorno de la sala y cables que permanecen enchufados y conectados.

De ese modo, la cartera demuestra 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 intrincados desafíos que se abordan a lo largo de este libro electrónico.

Cámara de expansión Logitech Sight para vista frontal y central



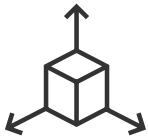
# Tres razones por las que la familia de productos Logitech Rally es la solución ideal

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

**1 Flexibilidad sin igual.** Superar las complejidades de los entornos de trabajo actuales requiere flexibilidad. Logitech ofrece flexibilidad de TI desde el principio.



**Una cartera para admitir todos los tipos de implementación.** Ya sea que prefieras que tus puntos finales sean soluciones basadas en Windows o en Android, la familia Logitech Rally admite tanto el modo USB como el autónomo, lo que permite que los administradores de TI se adapten a diferentes plataformas tecnológicas y casos de uso de usuarios finales.



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



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

**2 Recursos excepcionales para TI.** El sello distintivo de una cartera centrada en TI es la manera en como elimina la fricción a lo largo de todo el ciclo de vida del producto, desde la configuración hasta la interoperabilidad y la gestión continua de la sala. Este compromiso con TI es la forma en que Logitech ofrece fiabilidad y funcionalidad.



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



**Diseño integrado para estética y funcionalidad.** Logitech cree que el diseño es importante y se debe mostrar en todos 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 sean rápidas y optimizadas. Del mismo modo, la interfaz de usuario (IU) de Logitech tiene un diseño intuitivo que reduce las complejas necesidades de asistencia. En resumen, posibilita experiencias de reunión uniformes y de alta calidad, independientemente del dispositivo o la ubicación del usuario.



**Certificaciones con plataformas de UC que son importantes para ti.** Los programas de certificación para plataformas de UC confirman a los ejecutivos de TI que los productos que están implementando se han probado de forma exhaustiva para que funcionen con el ecosistema elegido. Simplifica la administración del sistema eliminando los problemas de interoperabilidad con dispositivos y plataformas. Logitech adopta la doctrina de certificación garantizando que la cartera de Rally funcione con Microsoft Teams, Zoom, Google Meet, entre otros.

El valor de Logitech no acaba en la familia Rally

Parte del atractivo de elegir Logitech es que el valor va más allá de la familia de productos Rally. Se debe tener en cuenta lo siguiente:

## Pioneros en excelencia audiovisual

La familia Logitech Rally establece el estándar de oro para la interacción de los participantes con su innovadora tecnología de inteligencia artificial RightSense. Garantiza una captura de audio y voz nítida a través de las capacidades de RightSound, y video dinámico e inmersivo por medio de las experiencias que ofrece la tecnología RightSight.

## Diseño perfecto centrado en el usuario

Logitech no solo crea tecnología, crea experiencias. La continuidad del diseño de la familia Rally enfatiza en las experiencias de usuario intuitivas, lo que garantiza que tu equipo se centre más en la reunión y menos en la tecnología.

## Complementos versátiles con Sight, Tap Scheduler y Scribe

Completa tu ecosistema de conferencias con el agregado de otros dispositivos en la sala, como [Logitech Sight](#) para ampliar la cobertura de la cámara frontal de la sala, [Scribe](#) para crear pizarras analógicas más inclusivas para los participantes remotos y [Tap Scheduler](#) para facilitar la visualización de los detalles de la reunión, y reserva una sala para reuniones *ad hoc* o futuras. No se trata de simples complementos; son parte integral de la narrativa de la solución de sala, lo que amplía tus opciones en cuanto a flexibilidad y funcionalidad.

# 3

**El mejor costo 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 para superar los desafíos de los entornos de trabajo híbridos.



**Diseñado para la escalabilidad.** La familia Rally se ha diseñado meticulosamente para la escalabilidad, ofreciendo una vía económica para ampliar sus capacidades de videoconferencia en múltiples salas o incluso en edificios enteros sin gastar muchísimo dinero.



**Ahorra tiempo de mantenimiento.** Con herramientas de software y portales como Sync, puedes optimizar el aprovisionamiento, controlar las actualizaciones y supervisar dispositivos, todo desde un lugar centralizado. Agrega 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 garantizar que obtengas el máximo retorno de tu inversión. Esto se demuestra a través de agregaciones de valor en cada etapa del ciclo de vida de la solución de video. Por ejemplo, Logitech utiliza CollabOS, su sistema operativo de dispositivo, como vehículo para agregar nuevas funciones de dispositivo para mejoras en la sala, una lista cada vez mayor de nuevas capacidades de terceros e integraciones más profundas con el resto del ecosistema de Logitech. Tu éxito es la prioridad de Logitech.

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



Imagen cortesía de Logitech

En mi análisis de la gama Logitech Rally, queda claro que estos productos están meticulosamente diseñados para afrontar los complejos desafíos a los que se enfrentan los líderes de TI en esta era del trabajo híbrido. Se te plantean muchas cosas mientras trabajas para alinear las tecnologías de comunicación y colaboración de tu organización: nuevos parámetros de configuración de salas, nuevas partes interesadas, 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.

Hay muchas cosas que me gustan aquí: La familia Rally proporciona una integración perfecta en salas de distintos tamaños y casos de uso. Ofrece 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, con valor agregado como su servicio Logitech Select, que se extiende más allá del punto de venta. Los puntos de prueba pueden continuar.

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



## Acerca de Logitech

Logitech ayuda a todos a perseguir sus pasiones y se compromete a hacerlo de una manera beneficiosa para las personas y el planeta. La empresa 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. Encuentra Logitech y más de sus productos y soluciones empresariales en [www.logitech.com/business](http://www.logitech.com/business), el [blog de Logitech for Business](#) o [@LogitechBiz](#).



## Acerca de The Futurum Group

The Futurum Group es una empresa global de investigación y asesoramiento tecnológico para alta tecnología. Nos centramos en servicios de investigación, inteligencia de mercado, análisis, asesoramiento, evaluación de 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, en la identificación y validación de tendencias, en la entrega de datos e información, y en el desarrollo e implementación de campañas de ventas y *marketing* que permiten que los clientes encuentren y aprovechen 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 establecido una confianza duradera con sus clientes, como lo demuestra la tasa de renovación anual del 99 % de quienes optan por un acuerdo de retención.

Para obtener más información sobre The Futurum Group o comunicarte con nuestros analistas, [ponte en contacto con nuestro equipo](#) para empezar.



## 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, tecnologías y dispositivos que posibilitan conexiones fluidas entre empresas, empleados y 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 seguir la tecnología, Craig también estudia los elementos humanos del trabajo, organizando sus descubrimientos en la fuerza laboral, el lugar y los flujos de trabajo, y trazando cómo estas variables influyen en las tecnologías y las estrategias comerciales.

Puedes contactarlo enviando un correo electrónico a [cdurr@futurumgroup.com](mailto:cdurr@futurumgroup.com), en Twitter [@craigdurr](#) o en LinkedIn en <https://www.linkedin.com/in/craigdurr/>.