

## **CURTAS**

### **VERSÃO BRASILEIRA DA TELEPRESENÇA**

*RIO Telepresence chega ao mercado com meta de reduzir em 50% o investimento das organizações em uma sala de telepresença*

Uma sala de telepresença adaptada às necessidades brasileiras e com uma proposta de redução de investimento de 50%. Assim é a Rio Telepresence, uma solução de telepresença desenvolvida e produzida no Brasil pelo Grupo NVT, com base na tecnologia Cisco. A meta da solução é reduzir em 50% o investimento das empresas em uma sala de telepresença.

A holding NVT detém as marcas: NetGlobe, vNOC e TotalPresence, uma parceira ATP de Telepresence da Cisco. Segundo o CEO do Grupo NVT, Renato Batista, “a Rio Telepresence é um projeto voltado para atender à crescente demanda do mercado nacional de médias e grandes empresas”.



Como diferencial, a Rio Telepresence aposta na inovação. O projeto automatizou completamente os recursos da sala no iPad2, para permitir que os usuários possam controlar o sistema através da interface interativa. Outro detalhe está na responsabilidade socioambiental que o projeto adota, 90% dos produtos e materiais são produzidos no Brasil, o mobiliário é preparado com madeira de reflorestamento, os equipamentos possuem baixo consumo de energia, e a tecnologia utilizada proporciona a redução dos índices de emissão de CO<sub>2</sub> (conseqüência da diminuição no número de viagens).

Disponível em três modelos completos: solução M1 para dois participantes, M2 para quatro participantes e M3 para seis participantes, a Rio Telepresence é baseada em equipamentos

padrões de mercado, que permitem, segundo a NVT, a total interoperabilidade com os atuais sistemas de telepresença do mercado. O custo de aquisição da solução varia de R\$ 250 mil a R\$ 600 mil.

Nos estudos feitos para lançamento do produto, Batista informa que, com o uso da solução, foi identificado um retorno do investimento imediato para organizações com deslocamentos semanais entre São Paulo e Porto Alegre, por exemplo.

Além da adaptação tecnológica da sala Rio Telepresence ao mercado interno, o modelo comercial também foi readequado, tornando-se flexível e diferenciado. É previsto o tradicional modelo CAPEX (investimento) e o novo modelo OPEX (despesa), com gerenciamento, monitoramento e suporte aos ambientes.

A Unidade de Serviços – vNOC oferece um Centro de Operações estruturado com tecnologia avançada, segurança de dados e alta capacitação técnica, para suportar todos os aspectos relacionados à telepresença e videoconferência. A fim de comprovar a eficiência do projeto, a vNOC pode oferecer relatórios

gerenciais de uso e performance, retorno do investimento e níveis de redução na emissão de CO<sub>2</sub>.