

Como de costumbre, te invitamos a que reenvíes este boletín gratuito a tus colegas. Para ser añadido a nuestra lista de distribución automática, **GRATUITA** y por correo electrónico, simplemente visita <http://www.wainhouse.com/boletín>.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Noticias breves

- A través de un nuevo software, Aethra ha agregado funciones integradas de Unidad de conferencias múltiples a su producto básico, el Vega X3. La Unidad de conferencias múltiples puede conectar hasta cuatro lugares diferentes en modo mixto (IP + ISDN) o solamente IP. Los cuatro lugares (3+1) pueden verse en la pantalla en cinco esquemas diferentes (que pueden elegirse) y con velocidades de hasta 384kbps en cada ubicación, con la opción de presencia continua o conmutación activada por la voz. Las nuevas opciones del Vega X3 también incluyen un adaptador de red ISDN-4BRI, llamado el XLNA. El precio de lista del X3 es \$3.890, \$5.090 con la opción del MCU-IP, \$5.160 con el XLNA, y \$6.910 con el XLNA y una Unidad de conferencias múltiples con modo mixto. La opción de software de video dual cuesta \$790 más y el software compatible con XGA/DVI cuesta otros \$790. Los productos ya están a la venta en todo el mundo.
- Tan solo 18 días luego de anunciar su intención de comprar Codian, Tandberg ha anunciado que la adquisición se ha completado. Felicitamos nuevamente al equipo de Tandberg.
- Wainhouse Research ha publicado una Convocatoria de informes, para apoyar la Cumbre de colaboración, programada para abril de 2008 en Berlín, Alemania. [Haz clic aquí para ver los detalles \(pdf\)](#).
- VBrick anunció mejoras significativas en su solución de video digital EtherneTV, que agrega VBPresenter, un accesorio de software de la empresa, que permite que los usuarios creen y emitan presentaciones que combinan audio/video en tiempo real con diapositivas sincronizadas y en vivo de PowerPoint. Adicionalmente, la navegación web asistida permite que los usuarios abran páginas web para incorporar a sus presentaciones video y animaciones flash embebidas. Las encuestas y las preguntas y respuestas generan comunicaciones entretenidas y en tiempo real entre los presentadores y las audiencias. Las nuevas aplicaciones de administración incluyen las funciones Emergency Broadcast, que transmiten streams de alertas en vivo o grabadas previamente, a toda la empresa o a lugares y grupos específicos. Ver múltiples pantallas de video permite a los comisionistas de bolsa y a otros usuarios monitorear las últimas noticias transmitidas por múltiples estaciones de televisión por streaming. Además, el nuevo decodificador Windows Media IPR de VBrick expande las funciones de señalización digital y la administración de video remoto.
- InstantConference, el servicio de teleconferencias gratuito, a pedido y que no necesita reservas, ha agregado grabación de conferencias a su plataforma sin reservas previas. Este nuevo atributo se ofrece actualmente a todos los clientes de InstantConference.

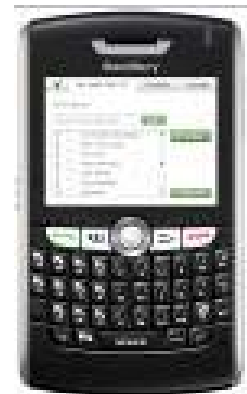


- Persony anunció Web Conferencing 2.0, una solución de conferencias de video y web dirigida a los proveedores de servicios de conferencia y a las pequeñas y medianas empresas que quieran ser dueñas de su propia infraestructura de conferencias. Persony Web Conferencing 12.0, que se basa en Adobe Flash, permite a los participantes del encuentro compartir sus escritorios, cámaras web, fotos, diapositivas, pizarras interactivas, video streaming y audio, sin descargar ningún software cliente especial. La nueva versión incluye una API para integración con servicios Web 2.0, compatibilidad con Windows, MacOS X y Linux para los moderadores y los participantes, videoconferencias y voz sobre IP bidireccional que puede abarcar hasta a 100 participantes, la posibilidad de tener abiertas simultáneamente seis ventanas de cámaras web y transmitir streams de audio y video a todos los concurrentes, con control de las grabaciones y del vivo, y anotaciones.



- Por segundo año consecutivo, Radvision será el anfitrión del Evento de interoperabilidad cara a cara del IMTC (Consortio internacional de telecomunicaciones multimedia) en sus oficinas centrales de Tel Aviv, del 8 al 12 de octubre de 2007.

- Vello Corporation, una empresa que ingresó a la industria recientemente, ha lanzado un servicio de audio conferencias con discado externo. Esto termina con la necesidad de recordar números y códigos de identificación personal y ayuda a que las conferencias comiencen puntualmente. También facilita y tal vez vuelve menos ilegal participar de un encuentro mientras uno maneja. El servicio se integra con el Outlook e incluye notificación automática de correos electrónicos y puede descargarse en un aparato móvil para iniciar fácilmente llamadas instantáneas desde cualquier lugar. Si la llamada no es respondida, el sistema deja un recordatorio en el correo de voz, con un número donde llamar, único y fácil de recordar: 888 MY VELLO. Cuando la persona disca, Vello conecta la llamada con la conferencia correcta. Calculen un costo de 15 centavos por minuto. Los clientes nuevos reciben 200 minutos de prueba gratuitos.



- Luces, cámara, colaboren es el tema central de la Conferencia anual del Grupo de usuarios de Polycom (PUG), que se realizará del 14 al 17 de octubre en Anaheim, California. La presentación principal de este año estará a cargo de Robert Hagerty, el Presidente de la Junta y Director ejecutivo de Polycom, quien hablará sobre “La nueva oportunidad ¡para el video!”

- Telanetix (una empresa centrada en la telepresencia y que usa Linux) lanzó la versión V3.2 de su software para sistemas de telepresencia. Las mejoras clave incluyen compatibilidad con entradas de video auxiliares y puntos múltiples, la posibilidad de elegir qué pantallas se usan para datos y cuáles para video en vivo, datos compartidos con la línea Executive de dos pantallas de Telanetix y herramientas adicionales para el panel de control.



La cumbre de Proveedores de servicios de colaboración lista para comenzar: 29 de octubre en Boston



La Cumbre de Proveedores de servicios de colaboración de este año ofrece una serie de oradores que abordarán la necesidad de que los Proveedores innoven sus servicios y la forma de proveerlos, para incrementar su crecimiento.

Con ese propósito, Alfonso DiGabriele de Global Crossing participará del encuentro para debatir sobre la transición hacia IP en el negocio de los eventos, un sector altamente sensible y orientado a la calidad. En su charla, Al examinará el enfoque del transportador para reemplazar el antiguo y gastado equipo TDM por una plataforma IP. Esto le permitió a Global Crossing aprovechar agresivamente las numerosas ventajas del IP, incluyendo la singular capacidad de proveer implementaciones de servicios en sitios múltiples de su red IP central. Al también examinará cómo un servicio que al comienzo fue imaginado como un sustituto de forma, ajuste y función evolucionó en términos de utilidad, solidez y escala.

WR invita a los Proveedores de servicios de colaboración y a sus socios a acompañarnos en esta charla y a escuchar a los otros 13 oradores, que están seguros de que van expandir tu pensamiento y despertarte nuevas ideas para hacer crecer tu negocio.

Este año el evento se realizará un día antes de la conferencia VON de otoño de Boston, de manera que los participantes pueden confortablemente concurrir a ambas conferencias. Para ver los detalles completos, la agenda y registrarse visiten www.wainhouse.com/cspsummit.

Cumbre de Proveedores de servicios de colaboración Wainhouse Research Logan Airport Hilton, Boston, MA	
➤	Presentación central: Generar valor a través de la innovación. La imagen del nuevo Proveedor de servicios de colaboración.
➤	Los beneficios de las Plataformas de conferencia SIP, para los Proveedores de servicios de colaboración
➤	Implementar aplicaciones de voz personalizadas y sin aditamentos a precios extremadamente competitivos.
➤	Cómo los Proveedores de servicios de colaboración pueden lograr la diferenciación y la lealtad del cliente ofreciendo nuevos servicios.
➤	Asociaciones para innovar.
➤	¿Qué está pasando con la colaboración y las conferencias en Google, Yahoo, AOL y Skype?
➤	Bailar con elefantes. Cómo pueden trabajar los Proveedores de servicios de colaboración con Avaya, Cisco, Mitel, Nortel, IBM y Microsoft.
➤	Creación rápida de servicios para TDM/IP convergente y redes VoIP compatibles con SIP.
➤	Innovaciones mediante las comunicaciones unificadas y la colaboración.
➤	Lograr que el grupo de trabajo colabore.
➤	Caso de estudio de un Proveedor de servicios de colaboración.
➤	Alternativas a WebEx y al MS Live Meeting. ¿Puedes hacerlo a tu manera?
➤	¿Es éste el momento para vender? – Determina la mejor manera y momento para vender tu empresa Proveedor de servicios de colaboración.
➤	Recepción con un cóctel para hacer contactos.

Foro de usuarios Point Nine, miércoles 7 de noviembre, Filadelfia, PA

Comunicaciones unificadas (UC) – ¡Mucho más que video de escritorio!

Entender las opciones y formular una estrategia de Comunicaciones unificadas



El 7 de noviembre, Reed Smith, LLP será el anfitrión en sus oficinas de Filadelfia de la última reunión del año, en Estados Unidos, del Foro de usuarios Point Nine (cena de gala gratuita el 6 de noviembre). Debatiremos todas las facetas de las Comunicaciones unificadas: los participantes fundamentales, las alianzas estratégicas, sus soluciones y los factores clave que deben ser tenidos en cuenta cuando se busca una estrategia exitosa. Los gerentes de Comunicaciones unificadas de las organizaciones multinacionales más importantes compartirán sus conocimientos y el destacado especialista de Wainhouse Research, el Doctor Brent Kelly, brindará sus opiniones y puntos de vista sobre qué es lo que está sucediendo en el mercado.

El Foro de usuarios Point Nine está abierto a todos los gerentes de conferencias y Comunicaciones unificadas. Si tienes planes para desarrollar o implementar una estrategia de Comunicaciones unificadas en 2008 o simplemente quieres comprender mejor cómo puedes

añadir una ventaja competitiva a tu organización, debes concurrir a este evento altamente educativo e interactivo. Sin embargo, inscríbete pronto dado que las plazas limitadas de este evento se están ocupando *¡rápidamente!* Para ver detalles adicionales, que incluyen información sobre la agenda y la inscripción, por favor visita www.wainhouse.com/point9.

El evento no está abierto a la comunidad de vendedores que no sean nuestros auspiciantes P9. Tenemos un número limitado de auspicios disponibles. Si estás interesado en ser auspiciante, por favor ponte en contacto con Sara Fargo en sfargo@wainhouse.com, para obtener detalles adicionales.

Mano a mano con Lisa Farley y el Director Ejecutivo Simon Moss, de Avistar



WRB: Recientemente ustedes informaron sobre la conformación de un equipo de adopción del video. ¿De que se trata? ¿Es algo más que un vendedor?

LF: El equipo de adopción de Avistar es un equipo de satisfacción del cliente. Trabajamos con el cliente después de la venta para asegurarnos que está aprovechando al máximo sus equipos. Ayudamos al cliente a que identifique los patrones de colaboración, que analice el uso que les da, y que

eventualmente, descubra áreas donde la expansión mejoraría la productividad del usuario y aumentaría adicionalmente el rendimiento de la inversión.

SM: Es un modelo de ventas, no un lema. Nuestro equipo trabaja estrechamente con los clientes para ayudarlos a aprovechar el video de escritorio, para tomar decisiones más rápidamente, reducir los riesgos de las comunicaciones erróneas y reducir los viajes. Todo esto genera productividad e ingresos y disminuye los costos. Uno de nuestros clientes disminuyó en \$6 millones los costos de su empresa, sustituyendo 10% de sus reuniones por video. Otro cliente redujo los viajes en un 10%, eliminado 10.000 pasajes de avión. Los ahorros en costos y en productividad sumaron \$20 millones, además de los beneficios ecológicos de evitar 4,6 toneladas de CO2.

LF: Así es. Avistar tiene 15.000 usuarios en 40 países. En el 2006, utilizaron el video durante más de 25 millones de minutos y hay proyecciones de que en el 2007 lo usarán durante 34 millones de minutos. Nuestros dos clientes más grandes han extendido el uso a 3.000 y a 4.000 personas, en diferentes países. Hay gente que en promedio usa Avistar dos horas por día. Con toda la experiencia que tenemos en ayudar a las organizaciones a

La traducción al español de
Wainhouse Research Bulletin
es realizada por

NEWTECH
SOLUTIONS

INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA
Soluciones de comunicación y colaboración

Empresa líder en Latinoamérica
en el desarrollo, la implementación y el
mantenimiento de redes de videoconferencia.
Representante de las firmas más
prestigiosas del mundo.
Cuenta con oficinas en Argentina y
Estados Unidos.

Principales servicios

Venta y alquiler de equipos.
Diseño e implementación de salas multimedia.
Tecnología para eventos.
Herramientas para capacitación.
Soluciones de automatización y el control.
Desarrollo de hardware y software a medida.
Alquiler de salas propias para eventos remotos.

www.newtechsolutions.com.ar

implementar video de escritorio es inevitable que hayamos desarrollado habilidades para mejorar la eficacia de las implementaciones. La tarea de nuestro equipo de adopción consiste en compartir dichas habilidades con el cliente, mediante recomendaciones prácticas que dan resultados.

WRB: Lisa, ¿puedes dar un ejemplo específico de qué clase de actividades forman el repertorio del equipo de adopción?

LF: Para maximizar la inversión de una empresa en los sistemas de video Avistar, se necesita un plan de implementación sólido y metódico. Avistar conoce las fases de la adopción y cómo conducir a los clientes a través de ellas. Desde evaluar los beneficios potenciales del video hasta la aplicación en un grupo de trabajo particular y la real coreografía de la implementación, la integración y la asistencia a largo plazo. En el proceso de implementación, el paso clave es la fase de planificación, en la que deben definirse apropiadamente los patrones de colaboración activos de una organización. Para ayudar en este importante paso, el equipo de Avistar y sus socios realizan un proceso llamado "Entrevista sobre el desarrollo de aplicaciones para el cliente" (CADI), para identificar las necesidades y los desafíos de comunicación específicos de la empresa. Desplegamos a nuestros especialistas, quienes se reúnen con personas clave de la organización y ponen en línea los procesos y desafíos comerciales con el proyecto y los criterios de éxito.

WRB: ¿Dónde se ubica Avistar a sí misma en el mercado de las conferencias y la colaboración? ¿Cómo ubican a Avistar entre Polycom/Tandberg a la derecha y Microsoft/IBM Lotus a la izquierda?

SM: En cuanto a nuestros competidores, separemos la paja del trigo. Tenemos dos tipos de competidores: empresas orientadas al video y empresas de infraestructura. Y todos están interesados en el mercado de las Comunicaciones Unificadas (UC). Avistar es una solución de software de video que encaja bien con productos que brindan las empresas de infraestructura: IBM Lotus, Cisco, etc.

Estos muchachos de Polycom y Tandberg han perjudicado al mercado promoviendo sistemas de sala ineficaces. Y han ganado un montón de dinero a costa del cliente. Ahora todos aceptan que el valor de las Comunicaciones unificadas está en el escritorio. IBM, Cisco y Microsoft se han dado cuenta de esto y están brindando la infraestructura para hacerlo posible. Avistar respalda este valor con una solución de video de escritorio que está muy por delante de cualquier otro producto que tenga gran calidad, sea fácil de usar, fácil de administrar y graduable. Nadie puede equiparar con pruebas nuestra cobertura, desempeño y propiedad intelectual, SLAs, etc. Polycom y Tandberg tomaron un camino estratégico equivocado y ahora están tratando de recuperarse.

WRB: Bueno. Está bien que ustedes hagan esa afirmación, pero el hecho es que Tandberg y Polycom tienen ingresos varias veces superiores a los de Avistar. Por lo tanto su declaración de estar "muy por delante" de todos los demás parece curiosa. ¿Creen que es porque las aplicaciones de sala y escritorio son totalmente diferentes y nosotros, los analistas del mercado, debemos mantenerlas siempre separadas?



SM: No hay duda de que las aplicaciones de escritorio y de sala son productos completamente diferentes. Por un lado, nuestro video de escritorio es muy usado. Las empresas nos repiten que la mayor parte del tiempo sus sistemas de sala están ociosos. Es una lástima porque una organización puede comprar 5.000 plazas de video de escritorio Avistar con la misma cantidad de dinero que compra 500 sistemas de sala de valor medio. Con Avistar, las empresas experimentan de inmediato ahorros de costos y mejoras en la productividad, mediante mucho, mucho más uso y la posibilidad de conectarse instantáneamente con una constelación de otros usuarios sin tener que programar una reunión o gastar tiempo caminando hasta una sala de

conferencias y esperando que otras personas se presenten. También, nuestros usuarios están mejor equipados para resolver problemas rápidamente porque están sentados frente a sus escritorios o sus computadoras portátiles, donde tienen acceso a toda la información y a las aplicaciones que necesitan para realizar el trabajo. Tenemos un cliente que redujo los tiempos del ciclo del proceso comercial hasta un 90%, reuniendo a los miembros del equipo y a las personas que toman decisiones en cualquier momento, en cualquier lugar, cara a cara.

Otra diferencia entre las salas y los escritorios es que prácticamente tienes que tener un doctorado para que un sistema de sala funcione consistentemente sin la ayuda de algún tipo de especialista en audio y video. Un cliente potencial nuestro me mostró los nueve pasos (¡nueve pasos!) que tiene que realizar para comenzar una llamada con su sistema Polycom y he escuchado que la mayoría de las personas no pueden hacerlas sin algún tipo de ayuda técnica. Con el sistema de presencia Avistar la llamada se realiza en un paso. Es instantáneo, fácil, confiable y tiene gran calidad. Siempre hemos creído que el video que no tuviera esas cualidades no sería utilizado y los sistemas de sala demostraron que tenemos razón.

Irónicamente, Avistar puede ayudar a muchachos como los de Polycom porque el video de escritorio puede hacer que los sistemas de sala existentes sean más productivos. No tiene sentido comenzar desplegando un puñado de sistemas de sala increíblemente caros. Pero si ya los tienen, pueden también tratar de que su dinero rinda, aprovechando la tecnología, dándole a la gente que está en las salas la posibilidad de hablar cara a cara con la mayor cantidad de miembros del grupo, clientes y socios posibles. Esto sólo puede realizarse con el video de escritorio.

WRB: Avistar ha estado en el mercado de las videoconferencias de escritorio durante mucho más tiempo que nadie, pero la empresa todavía es muy pequeña. ¿Qué es lo que piensan que tiene que suceder para que esta situación cambie?

SM: Cuando dices que hemos estado en el mercado durante más tiempo que nadie no puedo evitar pensar en Burt Reynolds. ¿Te acuerdas como consiguió una nominación al Oscar por su papel en "Noches de Boogie" y todo el mundo comentaba su notable regreso? La respuesta de Burt fue que él tiene mucha experiencia haciendo su trabajo y haciéndolo bien, desde el comienzo. Avistar es el Burt Reynolds del video. Hemos estado haciendo nuestro trabajo y haciéndolo bien desde 1993 y es tiempo de que salgamos al escenario, hagamos mucho ruido y recibamos nuestro Oscar.

Haremos esto desafiando con agresividad la anticuada visión del mercado del video de sala y demostrando el valor del video de escritorio. También estamos ampliando nuestra gama de destinatarios potenciales, mientras seguimos estudiando nuestro eje central: el mercado de los servicios financieros. Avistar es útil para cualquier empresa grande y para las empresas pequeñas que intentan resolver problemas complejos. Tenemos que asegurarnos de que el mercado comprende eso.

Para satisfacer las necesidades del mercado, también estamos actualizando nuestras ofertas de productos. Tenemos un nuevo producto de software que se ofrece como un servicio, que es una solución lista para usar y completamente administrada. Avistar aloja la infraestructura, brindándole a los clientes otra opción para sus implementaciones, de manera que puedan responder más rápidamente al mercado. Ya está disponible. Con este nuevo producto alojado,

El Boletín WR quiere que se nos sumen en el agradecimiento a los auspiciantes de 2007 que hacen posible que el Boletín WR sea gratuito:

Aethra	RADVISION
AGT	SPL
Codian	Sonic Foundry
Compunetix	Sony
GlobalMedia	Symetria
HaiVision	Talk & Vision
Huawei	TANDBERG
IOCOM	Visual Nexus
LifeSize	VTEL
Premiere	York Telecom

Nota: El [Auspicio](#) del Boletín WR no implica, de ninguna manera, que nuestros auspiciantes apoyen las opiniones expresadas en el mismo. Tampoco implica que el Boletín apoye los productos y servicios de los auspiciantes. Mantenemos nuestra condición de críticos imparciales.

con nuestros ofrecimientos actuales y con nuestro IP, confío en que Avistar tiene todo lo que necesita para dejar su papel tradicional de ser la mejor solución de video para el mercado de los servicios financieros. Ahora vamos a probarlo.

<u>Calendario de eventos</u> de conferencia y colaboración	
CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
14-17 de octubre, Anaheim, CA, USA	Conferencia Anual 2007 del Grupo de usuarios de Polycom
29 de octubre, Boston, MA, USA	Cumbre WR de Proveedores de servicios de colaboración
29 de octubre, Boston, MA, USA	IMTC Forum en VON
6-7 de noviembre, Filadelfia, PA	Foro de Usuarios Point Nine
8-10 de abril, 2008, Berlín, Alemania	Cumbre de colaboración Wainhouse Research
16-18 de julio, 2008, Boston, MA	Cumbre de colaboración Wainhouse Research

© 2007 Wainhouse Research · 34 Duck Hill · Duxbury, MA 02332 · USA · Tel +1 617.975.0297
Envía correos electrónicos a: editor@wainhouse.com. Envía boletines de prensa a: news@wainhouse.com.
Suscripciones gratuitas en: www.wainhouse.com