

Esta semana, como la anterior, hay noticias sobre alta definición.

*Como de costumbre, te invitamos a que reenvíes este boletín 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

LifeSize enciende el fuego de la alta definición

Si crees que el precio es un tema central para los compradores de videoconferencias (nuestra investigación sugiere que esto todavía es cierto), entonces debes creer que este anuncio de LifeSize no solamente puede ser un hito importante en la historia de la empresa, sino también el anuncio sobre productos más significativo de la industria de las videoconferencias desde que se presentó ViewStation, hace mucho tiempo (1997). Dicho con simpleza: LifeSize Express es un sistema de videoconferencias con alta definición plena que ofrece 30 fps, resolución de 1280x720p, H.239 y se completa con una cámara PTZ de alta definición y un micrófono MicPod. El asombroso y muy accesible precio de venta minorista sugerido por el fabricante es \$5.999. Sí, de verdad: alta definición y videoconferencias con un precio de lista inferior a \$6.000. Cualquiera haya sido la justificación que uno haya utilizado para no pasarse a la alta definición, sin duda es tiempo de buscar nuevas excusas.



La traducción al español de
Wainhouse Research Bulletin
es realizada por

NEWTECH
SOLUTIONS

INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA
Soluciones de comunicación y colaboración

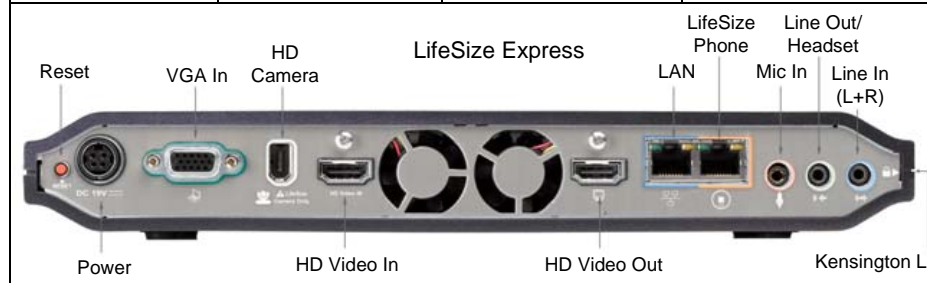
Empresa líder en Latinoamérica
en el desarrollo, la implementación y el
mantenimiento de redes de videoconferencia.
Representante de las firmas más
prestigiosas del mundo.
Cuenta con oficinas en Argentina y
Estados Unidos.

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

	LifeSize Express	LifeSize Team MP	LifeSize Room
1280x720p 30fps	Sí	Sí	Sí
H.239	Sí	Sí	Sí
Cantidad de cámaras	1	1	2, es también compatible con Sony EVI-HD1, con adaptador
Cantidad de monitores	1	1	2
Puntos múltiples	No	Presencia continua de cuatro vías	Presencia continua de cuatro vías o activación mediante la voz, de seis vías con control virtual
Máximo ancho de banda IP	1.5Mbps	2.5Mbps	5Mbps
Precio de venta minorista sugerido por el fabricante	\$5.999 con MicPod	\$8.999 con MicPod \$9.999 con teléfono	\$11.999 con teléfono



Con la reciente versión de software de LifeSize (V. 3) y una serie de realineamientos mayores y menores, la línea de alta definición (la empresa está centrada exclusivamente en la misma) ahora incluye tres diferentes productos de codec de video, tal como muestra nuestra tabla.

El LifeSize Team original (\$7.999) podrá comprarse próximamente. El “viejo” Team *no* puede actualizarse y convertirse en el Team MP, que tiene una nueva placa madre y un nuevo sistema de plano posterior. El Team y el Express son muy similares en cuanto a capacidades: punto a punto y pantalla y cámara únicas. El Team se

vende solamente con el teléfono y tiene algunas entradas de video adicionales.

El anuncio de LifeSize también incluye un giro interesante en la situación de la telepresencia. LifeSize Conference, que en nuestra humilde opinión es un conjunto de telepresencia, debería resultarles muy interesante a los integradores de audio y video que todos conocemos y queremos. Conference (que tiene un precio de venta minorista sugerido por el fabricante de \$39.999) es un conjunto de tres codecs y cámaras LifeSize, con los periféricos de audio adecuados y con el agregado de un panel de control inalámbrico, que convierte a los tres codecs en un subsistema de telepresencia inteligente. Conference no incluye pantallas de panel plano, ni parlantes, ni luces ubicadas en el techo, ni mesas de fresno escandinavo elegantes y con la última tecnología ni sillas con finos tapizados haciendo juego. En su lugar, les da a los socios de distribución un nivel de tecnología que les permite subrayar su valor agregado (la integración de audio y video). Conference también les proporciona a los integradores flexibilidad para brindar a los clientes el diseño de sala que satisfaga más apropiadamente sus necesidades.

Mi opinión: Aunque todavía hay gente que duda de la alta definición, no cuenten a Wainhouse Research dentro de ese grupo. En todas las videoconferencias de sala en que hemos participado, la alta definición brindó ventajas demostrables en cuanto a las imágenes de video y, aunque la resolución de la alta definición requiere más ancho de banda, proporciona

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.

ventajas en cuanto a las imágenes (y muchas veces al audio), inclusive en conferencias de 384 y 512 kbps, sin alta definición. Me cuesta creer que cualquier persona seria que tome decisiones sobre tecnologías de la información, instalaciones o conferencias (lee más abajo) comprará sistemas que no sean de alta definición a comienzos de 2008. Y con sistemas como LifeSize Express el precio dejó de ser un problema.

El Express plantea una interesante pregunta comercial. Los ingresos de LifeSize han estado creciendo a una tasa asombrosa durante el año pasado (la empresa manifiesta un crecimiento anual del 250%). Ahora que tiene un sistema que cuesta la mitad que el producto estrella (el LifeSize Room), la empresa apuesta a que el Express abrirá las compuertas de nuevos órdenes, de nuevos clientes y que éstas no suplantarán a las ventas de sus sistemas más sofisticados. Éste es un gran riesgo y aplaudimos a la empresa por vender videoconferencias de alta definición a un precio apto para el público en general.

El equipo de gerentes de LifeSize hizo un juego similar hace casi diez años en una vida anterior. En aquel momento, presentaron un producto con desempeño equivalente, pero con un precio muy inferior al producto del competidor líder. El nuevo producto (el ViewStation) desorganizó el mercado y se comió los (respectivos) almuerzos de los competidores. El equipo de gerentes de LifeSize está posicionando a la empresa como a una clara desorganizadora del mercado. Primero con la presentación del sistema de videoconferencias de alta definición (abril de 2005) y ahora con el Express: un sistema de alta definición con un precio inferior al precio real promedio de venta de toda la industria de las videoconferencias. Ciertamente, los productos de LifeSize están al frente del mercado general y la gerencia de LifeSize entiende con claridad que es mejor comerte tu almuerzo que permitir que otro lo coma.

Tres bravos para un sistema integral de 720p (de 108.000 macrobloques para los que les gusta la técnica) por menos de \$6.000. ¿Qué tienes en tu sala de conferencias?

⇒ [Foros WR: el nuevo LifeSize Express](#)

PLATINUM

Visite www.wrplatinum.com

Servicio de suscripción de contenido en línea de WR, que provee información individualizada y en profundidad y análisis sobre las conferencias y la colaboración

Es oficial: el Servidor de Comunicaciones Office está a la venta

En San Francisco, entre fanfarrias y festejos, Bill Gates y Microsoft celebraron el lanzamiento oficial del Servidor de Comunicaciones Office 2007 (OCS), 15 meses más tarde de que fuera anunciado inicialmente. Las mejoras clave con respecto a su predecesor, el Servidor de Comunicaciones en Vivo 2005, incluyen: 1) una función de voz empresarial, diseñada para reemplazar al conmutador telefónico por el software de Microsoft, 2) una versión del Live Meeting para conferencias web, ubicada en las oficinas del cliente, 3) voz y video IP de puntos múltiples, 4) un servidor que brinda calidad de experiencias (en contraposición a calidad de servicio), garantizando comunicaciones de alta categoría y 5) nuevas funciones para el administrador, que facilitan la implementación y el mantenimiento del sistema.

Mi opinión:

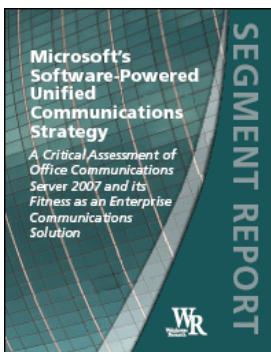
bkelly@wainhouse.com

Microsoft ha puesto sus expectativas bien alto, mientras intenta ganar pie en el mercado de la telefonía, que asciende a casi \$10 mil millones. La empresa está intentando con mucho esfuerzo crear una solución de comunicaciones unificadas que se ejecute solamente con software. El tiempo dirá cuán bien y si realmente el OCS es graduable y cómo se desempeña en ambientes productivos. Varias empresas grandes están planeando implementaciones, por ejemplo, Intel, Shell y BHP Billiton. En [nuestro informe en profundidad](#), advertimos a las organizaciones que instalan el OCS 2007 sobre varias funciones importantes de voz que la actual implementación no incluye y sobre varios temas de implementación no ortodoxa o no estándar. Microsoft tiene

antecedentes de haber destruido a diversos líderes del mercado: Microsoft Excel eliminó el Lotus 1-2-3; Microsoft Word derrotó al WordPerfect, Internet Explorer mató al Netscape. ¿Se convertirá en una plataforma telefónica dominante? A pesar de que el OCS 2007 tiene limitaciones, esta nueva versión ofrece algunas características atractivas y esperamos que mejore en las sucesivas versiones. Estén atentos para ver si el mercado adopta y finalmente abraza el OCS, tal como hizo con el paquete Microsoft Office de herramientas de productividad para las oficinas.

También es oficial: apareció un nuevo informe WR sobre el Servidor de comunicaciones Office 2007

Wainhouse Research ha lanzado su informe más reciente, titulado "La estrategia de comunicaciones unificadas de Microsoft, desarrollada mediante software. Una evaluación crítica del Servidor de Comunicaciones Office 2007 y su posibilidad de ser una solución de comunicaciones empresarial".



El informe brinda un examen y un análisis imparcial, realizado por un tercero, sobre la estrategia de comunicaciones unificadas de Microsoft, puesta en marcha mediante software. Explora la nueva plataforma OCS 2007 y la interfaz de cliente del Communicator, describiendo detalladamente las funciones. El análisis se centra en la arquitectura que permite la integración y debate sobre quiénes son los vendedores de conmutadores que tienen estrategias de integración. El estudio describe nueve fortalezas y cuatro puntos débiles de Microsoft en el mercado de las comunicaciones unificadas. Wainhouse Research comparte sus opiniones sobre las seis áreas con las cuales las empresas que se pasan al OCS deben tener cuidado, particularmente en cuanto a la presencia y a las comunicaciones empresariales de voz. El informe analiza a los competidores de Microsoft, incluyendo a IBM y Cisco, y finaliza con una evaluación sobre las posibilidades de éxito de Microsoft en el mercado de las comunicaciones unificadas.

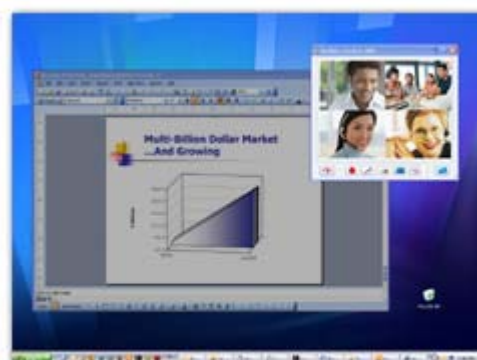
Para obtener detalles adicionales sobre este informe, incluyendo un resumen de los puntos principales y la tabla de contenidos y/o para solicitar una copia electrónica para tu organización, visita www.wainhouse.com/ucreports o llama a Sara Fargo, de Servicios al cliente de WR, al +1 781 934 6165.

Aprovechando el éxito de Microsoft

Las noticias de esta semana no estarían completas sin que otros vendedores anunciaran funciones que respaldan el OCS 2007. Éstas incluyen:

- * Genesys Telecommunications Labs (Alcatel-Lucent) – El Servidor de Telefonía Empresarial Genesys (GETS) permitirá a los usuarios del OCS 2007 aprovechar la presencia y el control aptos para teléfonos, combinados con sistemas telefónicos nuevos o existentes, para proveer servicios avanzados, sin reemplazar su infraestructura.
- * TANDBERG anunció que planea proveer a toda su línea de productos basados en los estándares interoperabilidad con el Servidor de Comunicaciones Office 2007 de Microsoft.
- * Otros que se suben a la cola del cometa mediante anuncios o que están involucrados de alguna manera en el lanzamiento de Microsoft incluyen a Bell Canada, BT Global Services, Dell, HP, Nortel, Dimension Data y Global Crossing.

SightSpeed lanza un servicio de videoconferencias para pequeñas y medianas empresas



SightSpeed, una empresa popular desde hace mucho tiempo por su servicio gratuito de videoconferencias para el consumidor, ha lanzado SightSpeed Business, un servicio de

videoconferencias diseñado específicamente para las pequeñas y medianas empresas. En esencia, SightSpeed Business necesita una cámara web y acceso a internet y una PC con Windows o una Macintosh. Las empresas pagan \$20 por mes por participante o \$190 por año por participante. El servicio incluye una lista de compañeros (que simplifica las llamadas) y acceso a la red telefónica pública para las llamadas de audio.

Otros atributos del servicio incluyen ilimitadas llamadas de video entre dos personas y puntos múltiples de 4 vías (hoy en día, los puntos múltiples fuerzan a todos los usuarios a descender a la banda ancha más baja, pero está planeado mejorar esto en el futuro para calibrar las velocidades); correo de video y blogs de video ilimitados, con ampliación del tiempo de grabación y almacenamiento ilimitado; correo de video y de voz para las llamadas entrantes con notificación por correo electrónico; llamadas ilimitadas de voz de PC a PC y 500 minutos gratis para hacer llamadas a teléfonos terrestres móviles de Estados Unidos y Canadá; números telefónicos para llamadas entrantes gratuitas y números locales y asistencia en vivo, cara a cara para voz y video.

El propio software SightSpeed brinda pequeñas imágenes con 30 marcos por segundo, con una excelente sincronización de los labios y es compatible con hasta 640 x 480 cámaras web, atributos de colaboración durante las llamadas, que incluyen archivos compartidos y múltiples modos para ver la pantalla de video (está previsto que la próxima versión de software permita compartir la pantalla), una consola administrativa para que el usuario central pueda configurar, administrar y brindar informes, compra simplificada de minutos para hacer llamadas, números telefónicos personalizados y licencias para usuarios múltiples y la capacidad de grabar, publicar y archivar llamadas de video y conferencias en vivo. La llamada de evaluación que realicé tuvo un video excelente y un audio mediocre (pero buena sincronización de labios). Fue una llamada de 256kbps, que según el contador de diagnóstico de SightSpeed consumió la mitad de los recursos de mi CPU. Los técnicos de SightSpeed me dicen que la calidad de las llamadas mejorará hasta 1Mbps, pero después de 512kbps las mejoras son mínimas, por lo cual 512kbps es ahora el punto óptimo del software.

Mi opinión: Si observas el éxito de Salesforce.com y WebEx en cuanto a esa cuestión, verás cómo los servicios administrados pueden tener eco en muchos compradores de conferencias y colaboración. VidSoft anunció un servicio en un ámbito similar en agosto y esperamos que otras empresas sigan sus pasos. Los argumentos de venta son atractivos: 1) la potencia de las

PCs de hoy en día y la calidad razonable de la cámaras web actuales vuelven a las videoconferencias muy aceptables. 2) el software y los servicios se integran bien con las aplicaciones de colaboración o incluyen la colaboración en la misma interfaz de usuario, 3) más y más trabajadores empresariales están entrando en la categoría de "móviles". Para ellos, los programas más útiles son los que residen en internet, con la cual se conectan mediante una computadora portátil. Si en el plan de SightSpeed para las pequeñas y medianas empresas hay una sombra, es la imposibilidad de conectar una computadora portátil remota con un sistema de sala que cumpla con los estándares de la industria. Nuestras encuestas indican que esto es importante para los usuarios de videoconferencias personales (sin embargo, no fueron respondidas solamente por usuarios de pequeñas y medianas empresas).

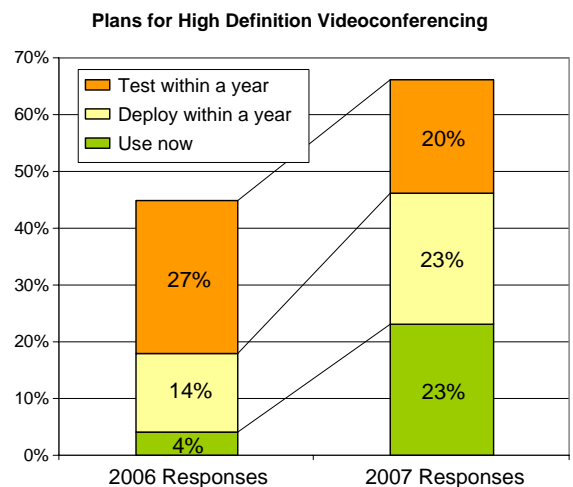
Un punto que debe evaluarse: SightSpeed está en el mercado desde hace un tiempo. Su Director Ejecutivo en ese momento fue un orador en nuestra Cumbre de Colaboración 2004. Y aunque la empresa, que no cotiza en bolsa, no revela sus ingresos o su número de clientes, me dijeron que en base a una encuesta interna que realizaron a sus propios usuarios (la mayoría de los cuales usan el servicio gratuito), creen que ya hay más de 30.000 clientes usando SightSpeed con fines comerciales. Entonces la pregunta clave es: ¿cuántos de esos clientes abonarán el servicio pago, mejorado mediante atributos, inclusive un arancel tan bajo como \$20 por mes?

Resultados de las mediciones 2007 sobre Rich Media, realizadas mediante encuestas

Están listos los resultados de nuestra segunda encuesta de 2007. Aunque la primera encuesta se centró especialmente en los planes e intereses relacionados con las comunicaciones unificadas, la segunda se orientó a las videoconferencias. Los resultados de una pregunta muestran que en el último año las videoconferencias de alta definición han tenido un gran efecto sobre el mercado. En la encuesta de 2006, el 4% de los encuestados indicaron que estaban implementando algún producto de alta definición. Esta cifra ha crecido hasta el 23% en los resultados de 2007. También aquellos que esperan implementar productos de alta definición en el próximo año aumentaron del 14% al 23%.

Los ganadores de los vales por \$50 de regalos de Amazon incluyen a Alain E, University of Ottawa (Canadá), Jorg W, ViDOFON GmbH (Alemania), Audrey A, Randolph-Brooks Federal Credit Union (Estados Unidos), Ben N, Penikin Inc. (Estados Unidos), Ingemar S, University of Kalmar (Suecia).

Para averiguar cómo comprar el informe completo, envía un correo electrónico a sfargo@wainhouse.com.



Noticias breves

- Avaya anunció los resultados del cuarto trimestre fiscal y del año fiscal 2007. El incremento trimestral ascendió a \$1.430 millones y es el más alto de los últimos seis años. Constituye un aumento del 4,8% en comparación con el año pasado. Las ganancias netas fueron de \$35 millones. Las ganancias por acción fueron de 8 centavos, de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados. La empresa vendió una cantidad récord de líneas IP y más de un millón de líneas IP, por sexto trimestre consecutivo. La venta de productos aumentó un 7,8 por ciento, incluyendo un aumento de los ingresos por aplicaciones de voz convergentes del 9,5 por

ciento. Los ingresos por servicios aumentaron un 5,4 por ciento y los ingresos por servicios administrados y por alquileres descendieron un 10,6 por ciento. Los ingresos en el año fiscal 2007 fueron de \$5.280 millones. En el año 2006 habían sido de \$5.150 millones. El debilitamiento del dólar estadounidense tuvo un impacto favorable en los otros países y es el responsable del aumento de los ingresos. Avaya también confirmó que está previsto que la compra de la empresa por parte de socios de Silver Lake Partners y TPG Capital se cierre a finales de octubre.

- West Corporation anunció los resultados del tercer trimestre de 2007. En el trimestre que finalizó el 30 de septiembre de 2007, los ingresos fueron de \$531,1 millones. El año pasado en el mismo trimestre habían sido de \$473,2 millones, lo cual constituye un aumento del 12,2 por ciento. Las adquisiciones (InPulse, CenterPost y TeleVox) explican \$33,9 millones, de los \$57,9 millones que aumentaron los ingresos en el tercer trimestre y \$134,8 millones, de los \$200,2 millones que aumentaron en el último año. El 30 de septiembre de 2007, West tenía efectivo y equivalentes de efectivo por \$112,6 millones y un capital de trabajo de \$175,4 millones.
- Citrix Online y Sage Software se han asociado para proveer Peachtree Online Meeting, que será puesto en marcha por GoToMeeting, y Peachtree Remote Access, que será puesto en marcha por GoToMyPC. Está relación apunta a los 2,8 millones de clientes de pequeñas y medianas empresas que tiene Sage, que habitualmente usan herramientas de contabilidad, de operaciones, de administración de relaciones con el cliente, de relaciones humanas y otras herramientas de software.
- Persony, un desarrollador de software de conferencias de video y web basado en Flash, ha anunciado una oferta de bajo costo para su Web Conferencing 2.0, que aprovecha los Servicios Web Amazon. Persony ha creado una solución (que utiliza servidores de video y web de código abierto, tales como Apache y Red5) y que puede ser alojada en los Servicios Web Amazon. El costo es de 1 centavo por participante por hora o de \$1 para 100 participantes por hora. El costo de Persony no incluye una licencia de software, que se paga una sola vez. La más barata cuesta \$199 y es para un anfitrión y encuentros ilimitados para 10 personas. Una licencia para un anfitrión y para 100 participantes cuesta \$699 (se paga una sola vez). Persony Web Conferencing 2.0 permite que los participantes del encuentro compartan el escritorio, las cámaras web, las fotos, las diapositivas de presentaciones, la pizarra interactiva, el video streaming y el audio sin descargar ningún software especial. Persony dirige este software a clientes o proveedores de servicios que habitualmente brindan sus servidores propios para alojamiento.
- AMD Telemedicine anunció que ha creado un Paquete de Telemedicina Desplegable (móvil) que incluye una cámara general para examinar, un estetoscopio electrónico digital, un otoscopio digital, un espirómetro digital, un oftalmoscopio digital, ultrasonido, un electrocardiógrafo de 12 derivaciones y un Sistema de Administración de las Imágenes AMD. Con este Paquete, las personas que brindan servicios de salud móviles podrán enviar fotos del interior de la garganta, nariz y oído, de traumatismos de las extremidades, de heridas en los tejidos blandos, capturas de imágenes de ultrasonido, electrocardiogramas digitales de 12 derivaciones, informes digitales sobre la capacidad pulmonar y sonidos del corazón o los pulmones. Los datos serán enviados a especialistas médicos adecuados vía satélite, internet o ISDN, quienes podrán entonces brindar una evaluación y/o realizar una consulta con las víctimas remotas, mediante videoconferencias en vivo o podrán almacenar y reenviar aplicaciones.
- Aethra ha anunciado que se ha asociado con BCS Global para brindar en todo el mundo servicios de videoconferencias administradas de nivel corporativo. BCS Global, que tiene sus oficinas centrales en Londres, es un proveedor líder de servicios de videoconferencias administradas. A través de la asociación, Aethra trata de ofrecer videoconferencias administradas, de múltiples vías, aptas para alta definición, a través de redes IP dedicadas.
- Brainshark, un proveedor de soluciones a pedido, y Alinean, un proveedor de soluciones de

venta de valor agregado para las tecnologías de la información, anunciaron que se asociaron, Mediante la integración de las funciones de comunicaciones a pedido de Brainshark a las propuestas de modelos de negocios para la recuperación de la inversión y costo total de la propiedad de Alinean, ayudarán a las organizaciones que conectan empresas a mejorar la efectividad de sus ventas. La combinación de los analistas de recuperación de la inversión de Alinean y los servicios rich media de Brainshark les permitirá a los equipos de venta construir sus modelos de negocios y ofrecerlos mediante sus propias palabras a sus clientes potenciales. La integración significa que las presentaciones enriquecidas con voz de Brainshark pueden reenviarse como un link dentro de un correo electrónico, que el cliente potencial puede ver cuando quiera.

- SPIRIT DSP anunció que está disponible la versión 3.0 del TeamSpirit Voice&Video Engine PC, para proveedores de servicios de telecomunicaciones, cable y banda ancha. Provee voz y video sobre redes IP a una amplia gama de aplicaciones de comunicaciones para PC. Es una solución completa, pre-integrada, lista para proveer IMS, que encapsula voz de banda ancha y procesamiento de video. Es compatible con atributos IMS de próxima generación: video y voz 3gp compartidos, grabación de voz y video, grabación y reproducción de 3gp, protocolos RTSP/SDP y apretar para hablar.

Gente y lugares

Aethra, Tim Chapman, Gerente de país, en Australia y Nueva Zelanda

Comverse Technology, Inc., John Bunyan, Director Ejecutivo de Comercialización

iLinc, Frank Gartland, Vicepresidente de Desarrollo y Tecnología de Productos

Internap, Jim Leach, Vicepresidente de Operaciones de Ventas y Comercialización

<u>Calendario de eventos</u> de conferencia y colaboración	
CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
5 de diciembre, Basilea, Suiza	Foro de Usuarios Point Nine . Anfitrión: Novartis

© 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