

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

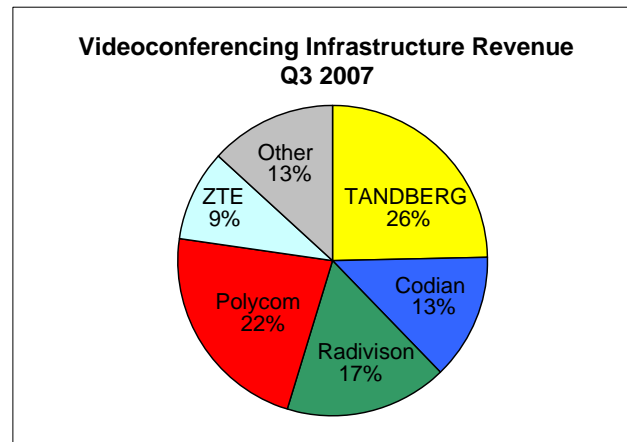
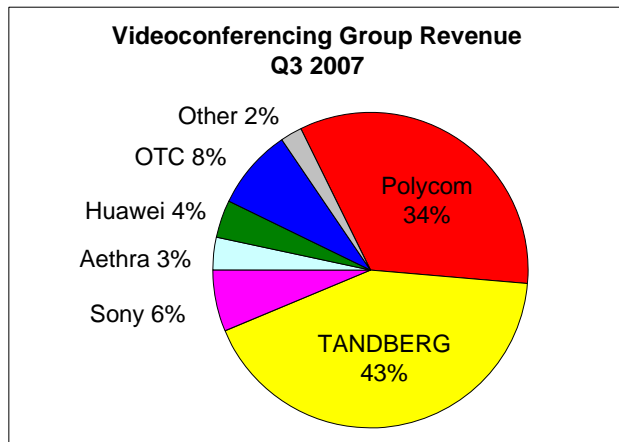
Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

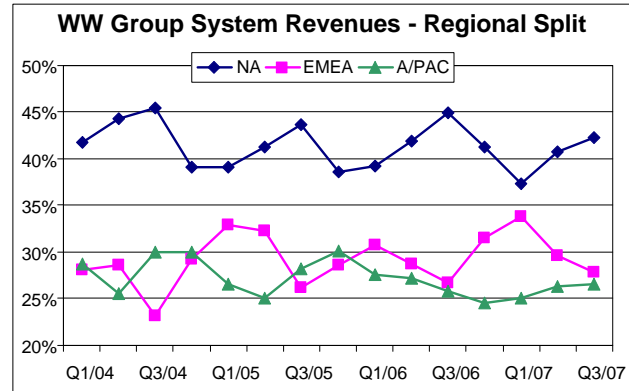
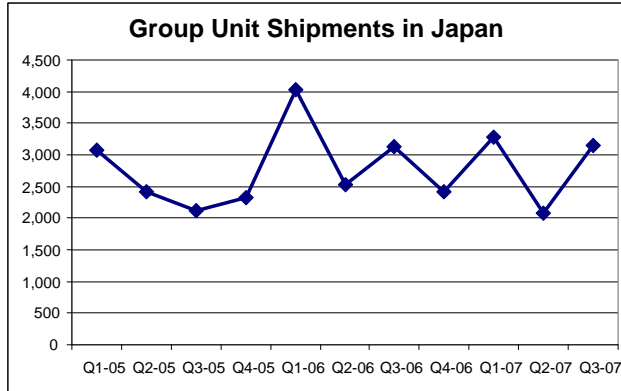
Estadísticas de la industria de las videoconferencias: 3º trimestre de 2007

	3º T-06	2º T-07	3º T-07	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual	Crecimiento consecutivo del último trimestre	Crecimiento anual del último trimestre
Ingresos totales por grupos	\$209,8	\$262,3	\$294,2	12,2%	40,2%	5,0%	34,1%
Unidades totales por grupos	42.757	49.043	54.140	10,4%	26,6%	0,3%	25,5%
Ingresos por infraestructura.	\$66	\$76	\$77	0,9%	16,1%	11,1%	42,9%

En el segundo trimestre de 2007, las estadísticas de la industria de las videoconferencias habían mostrado un gran crecimiento. Los números del tercer trimestre, en su mayoría, son incluso mejores. Salvo en

infraestructura de video, el crecimiento fue sólido en todas las geografías y en todos los segmentos de productos. En nuestro informe de investigaciones al azar se brindan todos los detalles del trimestre. Las suscripciones duran un año calendario e incluyen cuatro informes trimestrales. El informe del cuarto trimestre también tiene un resumen anual. Para ver un ejemplo de un informe completo (primer trimestre de 2007 e incluye una orden de compra). [Haga clic aquí para descargar el pdf](#)





Noticias breves

* Recientemente nos hemos suscripto a la evaluación beta de PerfectMeetings, que es un nuevo servicio lanzado por los expertos en videoconferencias Applied Global Technologies (AGT). PerfectMeetings enfrenta el desafío de las conferencias de escritorio desde una perspectiva diferente: construir comunidades con una herramienta de encuentros ad-hoc, que es compatible

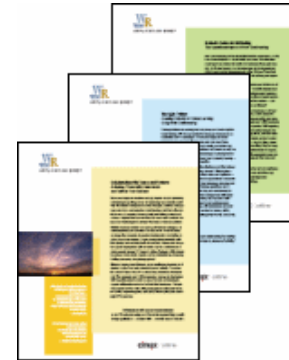


con voz, video, chat y colaboración de datos, a los cuales se accede por vía de un portal, llamado Together+. Los clientes usan este portal para ingresar en los encuentros, publicar grabaciones de video para el grupo, subir/bajar información, iniciar streams e invitar a sistemas externos H.323 y H.320, a través de una zona de alojamiento. Internamente, los usuarios han utilizado el sistema de AGT durante más de 600.000 minutos. Nos dicen que más de 90 empresas se han suscripto al programa beta antes que WR. Si la clave de la colaboración de escritorio es brindar un servicio realmente ad-hoc, entonces PerfectMeetings, cuyo precio final todavía no ha sido determinado, puede ser el arma para convertir a AGT en el proveedor líder de servicios de conferencia de la próxima generación. No hemos visto al Director Ejecutivo Mike Valletutti tan entusiasmado desde el último lanzamiento de una nave espacial.

* IBM comenzó a vender Lotus Sametime 8 y su nuevo producto para pequeñas y medianas empresas Lotus Sametime Entry (cuesta \$20 por usuario). Tal como lo informamos cuando fue anunciado, en el [WRB Vol 8 #28](#). Entry es una alternativa segura, ubicada en las oficinas del cliente, a los servicios de mensajes instantáneos públicos. Los usuarios se beneficiarán con mensajes instantáneos encriptados, autenticados y con un probado diseño para empresas. Sametime Entry es compatible con múltiples sistemas operativos y servidores y no encierra a una organización en un sistema operativo o directorio único y patentado, ni requiere actualizaciones del escritorio o del servidor. Lotus Sametime Entry también está diseñado para integrarse a una variedad de aplicaciones comerciales, tales como portales, documentos de procesamiento de textos y correo electrónico, mediante Microsoft Outlook. Sametime 8 es una aplicación rich, que brinda presencia, mensajes instantáneos, VoIP, funciones web y de videoconferencia, compatibilidad con clientes móviles, interoperabilidad con redes públicas de

mensajes instantáneos y un modelo para agregar aplicaciones personalizadas.

* Aparecieron tres nuevas Síntesis de Encuestas de WR que describen las últimas novedades de las conferencias web para colaboración, capacitación y ventas. Auspiciadas por Citrix Online, estas síntesis presentan los resultados de tres encuestas realizadas a 1.500 profesionales de la colaboración, 450 profesionales de la capacitación y 1.000 profesionales de las ventas y la comercialización. Se los consultó sobre los beneficios de las conferencias web, para aplicaciones tales como el desarrollo de productos, la capacitación y la generación de clientes potenciales. Las Síntesis de las Encuestas: *Colaboración con grupos y con socios*, *El entrenador ágil* y *Ventas y comercialización graduables* pueden encontrarse en www.wainhouse.com/whitepapers.



* Mirial (que antiguamente se llamaba Dylogic) y BCS Global se han asociado para integrar los más recientes lanzamientos de las aplicaciones avanzadas de colaboración de video de Mirial (Mirial Softphone, MCS y PSE Video Answering Machine) a los productos de BCS Global (el servicio Virtual Presence, con calidad de sala de directorio, y las aplicaciones de colaboración de video iView, para PC y computadora portátil).

* CONTEX Summit Media Processor, de Compunetix, ha finalizado las evaluaciones del Programa de Certificación de Interoperabilidad Sonus, en el Laboratorio de Interoperabilidad de la Universidad de New Hampshire. La evaluación está diseñada para estimular la interoperabilidad entre las redes VoIP y SIP de múltiples vendedores.

* Whaleback Systems está presentando OrcaMeeting (estos nombres son preciosos). Es un servicio de conferencias web y de audio de uso ilimitado y con una tarifa plana para clientes de pequeñas y medianas empresas. Éste es un nuevo modelo de negocios. OrcaMeeting está disponible en paquetes de cinco o diez plazas, a partir de \$50/mes, como un servicio de conferencias de audio y web autónomo o como una solución integrada al servicio CrystalBlue Voice de Whaleback. Como servicio administrado, OrcaMeeting es implementado por un distribuidor asociado de Whaleback y es administrado centralmente por vía del Centro de Operaciones de Red de Whaleback. Todas las plazas de conferencias tienen un uso ilimitado y un PIN (Número de Identificación Personal), que puede ser asignado a personas o a grupos. Por ejemplo, una organización puede tener un PIN único que es compartido por un departamento, como por ejemplo, el de ventas o el de comercialización.

**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

<u>Calendario de eventos</u> de conferencia y colaboración	
CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
14-15 de enero, Edimburgo	Foro de usuarios Point Nine con el AMI Consortium
14 de febrero, Canary Wharf, Londres	Exposición sobre Video IP (Audio video en la Ciudad)
26 de febrero de 2008, Londres, Nueva York, Boston, Washington D.C., Atlanta y Amsterdam	Foro de usuarios Point Nine por vía de una sesión de telepresencia de puntos múltiples. Anfitrión: Cisco
8-10 de abril de 2008, Berlín, Alemania	Cumbre de Colaboración de Wainhouse Research
16-18 de julio de 2008, Boston, MA	Cumbre de Colaboración de Wainhouse Research

Noticias sobre Point Nine

Richard Norris, richard@wainhouse.com

Tenemos varios encuentros del Foro de usuarios Point Nine en las próximas semanas.

Foro europeo de usuarios Point Nine, Comunicaciones Unificadas

El 5 de diciembre, Novartis será el anfitrión de la edición europea del encuentro de Filadelfia sobre comunicaciones unificadas, en sus oficinas centrales de Basilea. Visita www.wainhouse.com/point9 para obtener más detalles.



Point Nine y AMI

Point Nine está comenzando el nuevo año en Europa con un evento exclusivo en Edimburgo, cuyos anfitriones son nuestros amigos del AMI Consortium. Este evento se centrará en las tecnologías actuales y futuras de los encuentros, desarrolladas por los socios de AMI para optimizar la efectividad de los mismos y la interacción humana. La piedra angular de este evento serán seis demostraciones interactivas del módulo central AMI, que brinda las tecnologías. Los participantes se reunirán con los científicos y verán de primera mano los avances más recientes en la tecnología para registrar los encuentros, la conversión del discurso natural en texto, el procesamiento de la visión y la identificación de las palabras clave en el discurso. El evento se realizará el 15 de enero. Habrá una cena de apertura el 14 de enero. [Aquí hay más detalles.](#)

Point Nine por vía de telepresencia

Hemos reservado seis salas de telepresencia, que son cortesía de Cisco. Las usaremos el 26 de febrero para realizar una sesión Point Nine de medio día. Si puedes viajar hasta Boston, Nueva York, Atlanta, Washington DC, Londres o Amsterdam, [Ponte en contacto con Richard Norris](#) para reservar su plaza. ¡Ahorren tiempo, ahorren dinero, ahorren dióxido de carbono y participen a través del video! Indudablemente, estas sesiones tienen capacidad limitada. Por lo tanto, reserven su lugar pronto. Comenzaremos a las 8.00 horas de la zona horaria de Norte América, a las 13.00 horas de Londres y a las 14.00 horas de Amsterdam. Pónganse en contacto con Richard si quieren auspiciar esta inusual sesión, que muestra la potencia de la telepresencia para vender, promocionar y que también puede ser usada en el ámbito de los recursos humanos y en otros procesos comerciales.

Mano a mano con el Director Ejecutivo de Telepresence Technology Duffie White

En nuestra continua indagación para entender la magia de la telepresencia, recientemente, viajé a Dallas, Texas, el hogar de Telepresence Technology y del gurú de la ingeniería de los multimedios Duffie White. Duffie ha estado jugando con la telepresencia y los efectos visuales desde la época en que estaba en la Escuela de Diseño de Rhode Island y ha cubierto mucho temas en Estados Unidos y en el Reino Unido.



WRB: La telepresencia es un campo relativamente nuevo, que está recibiendo un montón de atención de los medios de comunicación. Telepresence Technology, ¿es una nueva empresa que se está subiendo a la ola de la publicidad?

DW: En realidad, TelePresence Tech fue fundada en 2004. HP y Cisco realizaron sus anuncios en 2006. Estamos gustosos de que ellos hayan aportado su poder de comercialización para aumentar la popularidad de la telepresencia entre el público. De hecho, mi trabajo en el ámbito de las comunicaciones tridimensionales, las verdaderas precursoras de la telepresencia, comenzó en la década del 70. En la década del 80 yo estaba trabajando con divisores de rayos, para expandir los principios fundamentales del contacto visual y de las imágenes de personas en tamaño real. Esta tecnología era de dominio público. Fue publicada en 1983 en "Media for Interactive Communication" de Rudy Bretz. Mi desarrollo llevó a la exhibición y a la interacción con personas de tamaño real, mostradas en una configuración tridimensional. Las patentes que se presentaron en 1995 y 1999 introdujeron la telepresencia tridimensional. Las aplicaciones de mis inventos fueron presentadas en el Today Show en 2000. Aparecieron artículos en TIME, Fortune, Wall Street Journal, New York Times, The Times y docenas de publicaciones internacionales. Por lo tanto, nada de todo esto es nuevo y yo no estoy subiéndome a ninguna ola.

WRB: ¿Cuáles son las diferencias y las similitudes entre el formato de telepresencia tridimensional de TelePresence Tech y las salas de telepresencia de los grandes jugadores de este campo?

DW: El formato de tres pantallas de otros vendedores muestra a los participantes en tamaño real, con cámaras ubicadas para lograr casi un contacto visual. Sin embargo, las imágenes aparecen en las pantallas planas. El formato usado por TelePresence Tech muestra a los participantes en tamaño real dentro de una configuración tridimensional con una profundidad física entre los participantes y el fondo visible, que puede ser medida. Este efecto combinado con el contacto visual, alineado con precisión a nivel de los ojos, logra una experiencia superior



De izquierda a derecha: Duffie White de Telepresence Tech (TPT) y Rich DiBrino de Advances in Technology, una empresa integradora que está aplicando los productos de TPT a la telemedicina. Esta imagen fue tomada en el extremo REMOTO de una videoconferencia, utilizando un gran sistema de exhibición TPT y un codec de alta definición Sony HG90. A pesar de lo que parece, NO estábamos allí. ¡Estábamos en una sala diferente a la cual se encontraba el fotógrafo!

de comunicaciones.

WRB: La telepresencia tridimensional de TelePresence Tech, ¿es diferente de la telepresencia DVE?

DW: Sí. Los productos DVE se basan en la reflexión de una imagen como hace un teleprompter, usado habitualmente en la producción televisiva. Se usa un espejo doble o divisor de rayos para reflejar una imagen exhibida en una pantalla, mientras que una cámara ve a través del espejo semi-reflejo. Estos divisores de rayos generalmente reflejan el 30% de la luz y permiten que casi el 70% de la misma pase. Con esta disposición, el cliente ve la imagen reflejada, que tiene solamente el 30% del brillo original. La configuración de TelePresence, que está patentada, permite que el cliente vea la imagen exhibida directamente, con un 70% del brillo original. Esta imagen tiene más del doble de brillo y no tiene las aberraciones causadas por la imagen especular.

WRB: ¿TelePresence Tech está compitiendo con las otras dos empresas de telepresencia y de videoconferencia?

DW: No estamos compitiendo con ellos. De hecho los estamos respaldando. Nosotros no fabricamos codecs y les recomendamos a nuestros clientes que compren codecs de Polycom, Tandberg, LifeSize, Sony, Aethra y Haivision. Nosotros tampoco producimos o administramos salas de telepresencia tridimensionales y respaldamos las estaciones de trabajo, cabinas y atriles de telepresencia tridimensional de Cisco, HP, Polycom, Teliris y Telanetix para que ellos expandan sus redes y servicios de telepresencia.

WRB: ¿Por qué debería un cliente usar una solución de telepresencia tridimensional en lugar de la videoconferencia estándar u otros formatos de telepresencia?

DW: En muchas aplicaciones, los formatos de telepresencia y de videoconferencia existentes cumplen con las necesidades de los clientes. Sin embargo, hay algunas aplicaciones donde el verdadero contacto visual y la sensación incrementada de presencia, de estar físicamente en la sala, son esenciales. En particular, varios bancos se han dado cuenta de que mostrar a un empleado bancario ubicado remotamente en una pantalla plana sin verdadero contacto visual es inaceptable para sus clientes. Sin embargo, los servicios bancarios personales con telepresencia tridimensional han tenido una excelente aceptación. También las consultas médicas y la telepsiquiatría remotas han sido recibidas positivamente por su sensación natural de presencia. Además, las oficinas de recepción de telepresencia y las oficinas de atención al cliente son muy efectivas en muchos lugares. Hemos instalado y están funcionando sistemas TelePresence Tech en quince países. La adopción de la telepresencia tridimensional, como un formato de telepresencia óptimo, está creciendo rápidamente.

Nota del editor: Creemos que el papel del contacto visual en el suministro de una experiencia de videoconferencia "placentera" ha sido muy descuidado. Cuando uno se sienta cerca de la pantalla de video, como sucede en una cabina bancaria o en una estación de tele-psiquiatría (con configuraciones diferentes a las que tiene la sala de conferencia típica), el contacto visual juega un papel aun más importante, en el establecimiento de confianza y en la creación de una experiencia de comunicaciones "natural".

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](#)

[inSORS](#)

[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.

© 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