

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](http://www.wainhouse.com/bulletin).

Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

## WR e In-Stat se unen para realizar un Pronóstico sobre Comunicaciones Unificadas

Resumen global de pronósticos sobre Comunicaciones Unificadas	2012	Tasa compuesta de crecimiento anual en los próximos 5 años
Todos los elementos de los productos de Comunicaciones Unificadas	\$24,5 billones	7%
Todos los elementos de los servicios de Comunicaciones Unificadas	\$24,2 billones	22%
Implementaciones efectivas de productos de Comunicaciones Unificadas	\$12,5 billones	94%
Implementaciones efectivas de servicios de Comunicaciones Unificadas	\$4,1 billones	240%

Wainhouse Research e In-Stat han unido sus respectivos equipos de investigación del mercado de alta tecnología para realizar lo que las dos firmas creen que son los primeros pronósticos de este tipo, en el mundo, sobre servicios y productos de comunicaciones. El esfuerzo combina la experiencia con mensajes y telefonía IP de In-

Stat con la experiencia con conferencias en tiempo real de Wainhouse Research. El resultado es un pronóstico detallado, que estima el número de componentes tecnológicos (que se enumeran más abajo) que pueden formar una solución de comunicaciones unificada, así también como una estimación de cuántos componentes se venderán realmente de esta manera.

El Pronóstico de Productos de Comunicaciones Unificadas incluye los siguientes componentes, ubicados en las oficinas del cliente:

- Sistemas de presencia y de mensajes instantáneos
- Telefonía para empresas (Conmutadores - IP y TDM)
- Puentes de conferencias de audio
- Servidores de colaboración web
- Espacios de trabajo para grupos
- Mensajes unificados (ubicados en las oficinas del cliente)
- Sistemas de videoconferencias

El Pronóstico de Servicios de Comunicaciones Unificadas incluye los siguientes elementos:

- Telefonía alojada (Centrex IP y servicios VoIP de banda ancha)
- Conferencias de audio
- Colaboración web
- Puentes de videoconferencias

Ya están disponibles ambos pronósticos. Para obtener más información o para comprar estos pronósticos en línea, por favor visita [www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) o ponte en contacto con Sara Fargo, Gerente de Servicios al Cliente de WR, [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).

## Noticias breves

\* El Banco ING ha comenzado una evaluación con 200 usuarios del OCS de Microsoft, que contará con integración plena de video, provista por el integrador de sistemas alemán, socio de Microsoft, MVC. La interoperabilidad y los puntos múltiples son suministrados por una MCU Codian 4200. Creemos que éste es el primer despliegue comercial con integración de video que se realiza en Alemania.

\* HaiVision Systems anunció que DC-Sat.Net, un proveedor de transporte de video VSat del Reino Unido, ha seleccionado la serie hai1000 de los codecs MPEG-4 AVC / H.264. La serie deberá brindar un video eficiente para la compresión de video a IP, en transmisiones satelitales IP.

\* Se están produciendo más fusiones en el Reino Unido. Videocall Limited anunció la adquisición de los activos comerciales del integrador y vendedor con valor agregado NIAD Communications. Esta compra se publicita como otro paso de la estrategia de Videocall para crecer y consolidarse, luego de la anterior compra: Global VideoCom Group.

\* El proveedor de servicios de conferencias web y de audio del Reino Unido MeetingZone está abriendo su primera oficina en Europa (reconociendo una vez más que el Reino Unido no es Europa) en Berlín, Alemania, una de las ciudades preferidas de WR. MeetingZone está orientada a la facturación innovadora y en tiempo real y a los servicios completamente automáticos.

\* El vendedor de telepresencia Teliris anunció que realizará un programa de prueba con Qualcomm. El programa conectará tres sitios de Qualcomm para agilizar la colaboración entre los ingenieros de las empresas.

\* ZTE (el gigante chino distribuidor de LifeSize) anunció que demostró exitosamente la integración de sus productos IMS con el esquema NGOSS (Software y Sistemas de Operaciones de la Nueva Generación) de TMF (Telemanagement Forum). La demostración es la primera integración sin fisuras de una plataforma IMS con el esquema NGOSS, que realiza la industria. El Proyecto Catalyst fue apoyado por China Unicom y Chunghwa Telecom. La demostración incluyó situaciones de implementación, activación, facturación y administración de un servicio de video telefonía totalmente bidireccional, disponible para una gama de aparatos, que incluyen computadoras portátiles y video teléfonos SIP.

**La traducción al español de  
Wainhouse Research Bulletin  
es realizada por**

**NEWTECH**  
SOLUTIONS

**INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA**  
**Soluciones de comunicación y colaboración**

Empresa lider 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.

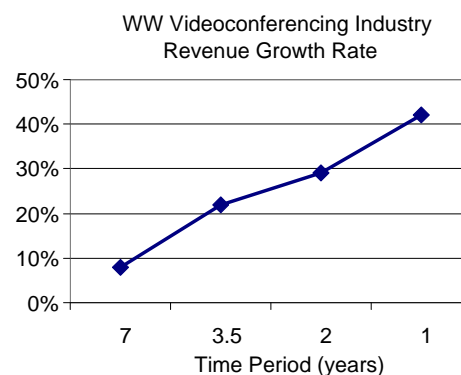
**Principales servicios**

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](http://www.newtechsolutions.com.ar)**

## Más estadísticas de videoconferencias

Volvimos a observar las estadísticas de videoconferencias que habíamos informado y nos gustaría compartir este interesante gráfico. Las ganancias por videoconferencias para grupos durante los últimos siete años tienen una tasa compuesta de crecimiento anual del 8%. El crecimiento se está acelerando: si se consideran solamente los últimos 3½ años, la tasa compuesta de crecimiento anual es de un impetuoso 22% y se consideran solamente los últimos doce meses se observa un vertiginoso aumento del 42%. Esperemos que continúen los buenos tiempos.



## Noticias sobre Point Nine

Richard Norris, [richard@wainhouse.com](mailto:richard@wainhouse.com)

*Point Nine por vía de telepresencia*

Hemos reservado seis salas de telepresencia, que son cortesía de Cisco, para realizar el 26 de febrero 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 tu 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 ventas, promociones, recursos humanos y otros procesos comerciales.

### Calendario de eventos de conferencia y colaboración

CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
14 de febrero, Canary Wharf, Londres	<a href="#">Exposición sobre Video IP</a> (Audio video en la Ciudad)
26 de febrero de 2008, Londres, Nueva York, Boston, Washington D.C., Atlanta y Amsterdam	<a href="#">Foro de usuarios Point Nine</a> 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

## Gente y lugares

PC Systems (soluciones de comunicación para servicios financieros), **Andrew Miller**, Vicepresidente Ejecutivo y Presidente de la división de servicios financieros de IPC

Florida Marlins, **Andrew Miller**, lanzador zurdo

MeetingZone GmbH, **Jürgen Haas** y **Alexander Käsbohrer**

Avistar Communications, **Darren Innes**, gerente general, ventas mundiales

¿Necesitás un empleo?  
¿Ofrecés un empleo?

Visita la [Bolsa de trabajo de WR](#)

## Videoconferencias en Irán

### Mano a mano con el Director Administrativo de HNG, Houshang Khamseh



No creí que estar en el negocio de la colaboración electrónica y las conferencias me daría la oportunidad de visitar físicamente (en oposición a virtualmente) tierras extrañas en tiempos extraños. Sin embargo, recientemente tuve la oportunidad de encontrarme, en territorio neutral, bajo la sombra del Vesubio, cara a cara con Houshang Khamseh), el director administrativo de HNG, una de las distribuidoras asociadas líderes de videoconferencias de Irán. Con el clima político de hoy, Irán puede ser considerado por un estadounidense un país misterioso, algo exótico, inclusive peligroso. Lee lo siguiente y decide por ti mismo.



WRB: ¿En qué consiste exactamente el negocio de HNG?

HK: HNG fue fundada en 1994. Se concentraba en baterías industriales, sistemas UPS, herramientas de medición y sistemas de videoconferencia. Estamos orgullosos de declarar que HNG es el agente exclusivo en Irán de los sistemas UPS de General Electric y de los equipos de videoconferencia de Aethra. La empresa es también el agente oficial de la baterías industriales Hopecke de Alemania. Hoy, luego de diez años de realmente trabajar duro con los equipos de videoconferencia, generando conocimientos técnicos y fomentando en Irán una cultura de las videoconferencias, nuestro departamento de videoconferencias tiene mas de diez ingenieros de ventas y empleados de tecnologías de la información que están involucrados activamente en un gran número de proyectos.

WRB: ¿Quiénes son los clientes que demandan videoconferencias?

HK: En Irán la estructura económica es básicamente gubernamental. El gobierno constituye el mayor segmento del mercado (bancos, municipalidades, ministerios, etc.). Lo que tienen en común todas las reparticiones del gobierno es que deben realizar un montón de viajes cortos dentro del país. Ahora que todos los departamentos del gobierno tienen a su disposición una línea de fibra óptica y se ha eliminado el problema del ancho de banda, las videoconferencias son una solución concreta para sus gastos y para sus necesidades de comunicación.

WRB: ¿Cuál es el mayor atractivo de las videoconferencias y/o las comunicaciones unificadas en Irán?

HK: Sin tener en cuenta los gastos que todo viaje implica, tenemos otro factor. Puedo enumerar al menos tres o cuatro terribles accidentes aéreos que se han producido durante los últimos doce meses. Como tú sabes, debido a la situación de la sanción, Irán no tiene posibilidades de comprar aviones nuevos. Actualmente esto es un problema muy grave. Es triste pero cierto: muchos de nuestros jóvenes expertos en diferentes disciplinas mueren en estos accidentes aéreos, por participar en un una reunión o en una conferencia. Además, según las estadísticas de la policía de tráfico, en Irán, mueren 26.000 personas anualmente en accidentes viales. Esta tasa

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:

<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">RADVISION</a>
<a href="#">AGT</a>	<a href="#">SPL</a>
<a href="#">Codian</a>	<a href="#">Sonic Foundry</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Sony</a>
<a href="#">GlobalMedia</a>	<a href="#">Symetria</a>
<a href="#">HaiVision</a>	<a href="#">Talk &amp; Vision</a>
<a href="#">Huawei</a>	<a href="#">TANDBERG</a>
<a href="#">inSORS</a>	<a href="#">Visual Nexus</a>
<a href="#">LifeSize</a>	<a href="#">VTEL</a>
<a href="#">Premiere</a>	<a href="#">York Telecom</a>

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.

es veinte veces superior a la tasa promedio del mundo. Desde un punto de vista puramente económico, más del 4% del Producto Bruto Interno del país se gasta todos los años en las consecuencias que generan estos accidentes. Y eso por supuesto hace que los gerentes ejecutivos y directores piensen en una sola cosa: ¿cómo eliminar el peligro de estos viajes?

WRB: ¿Quiénes son los principales vendedores y cómo se están posicionando en Irán?

HK: Hay otros cuatro vendedores importantes en Irán: Tandberg, Polycom, Sony y Huawei. Polycom, al ser una empresa estadounidense no está muy activa en el mercado. Las actividades de Tandberg y de Sony son más visibles en Irán. Y Huawei, como en cualquier otro lugar del mundo, tiene sus propios clientes que prefieren pagar menos y comprar productos chinos. Habiendo dicho todo esto, creemos que actualmente HNG y Aethra tienen las mejores referencias y la mayor cantidad de clientes en Irán.

WRB: El ancho de banda ¿puede conseguirse con facilidad en Irán?

HK: Cuando uno emprende cualquier proyecto que involucra las videoconferencias, el primer problema siempre es el ancho de banda. En un lugar donde la gente todavía usa la conexión telefónica mediante discado, pedir un ancho de banda de 2 Mbps es un gran problema. Por supuesto que en los últimos años la situación ha mejorado. Ya ha comenzado la instalación de fibra óptica, y aunque todavía no ha finalizado, ya está disponible para el gobierno. Para otras empresas privadas y gubernamentales, que no desean o pueden usar el servicio de fibra óptica, está ahora disponible la internet (ADSL), con un ancho de banda de 512 Kbps y un precio razonable.

WRB: ¿Cuán importante es la alta definición?

HK: Sin duda la alta definición es un nuevo concepto en el mercado iraní. Es un desafío al ancho de banda. La alta definición cuesta también mucho más que un sistema de definición estándar. Sin embargo, desde hace seis meses, cuando se presentó el nuevo sistema de alta definición X7, hemos tenido en Irán al menos tres proyectos grandes con aproximadamente quince sitios que quieren pagar por un sistema de alta definición.

WRB: ¿Cuáles son los desafíos que deben enfrentar los vendedores y los usuarios de videoconferencias hoy en Irán?

HK: Las cosas están mucho mejor en la actualidad. Hemos resuelto en parte algunos de los problemas tradicionales. Recuerdo que incluso seis años atrás cuando estábamos participando en una Exhibición de Telecomunicaciones, más del 80% de los visitantes se preguntaban para qué servía esa pequeña caja (el codec) y la cámara y por qué no usar simplemente una cámara web. Hoy en día, afortunadamente, tenemos clientes que vienen a nosotros porque necesitan usar videoconferencias realmente sólidas. Por supuesto que también visitamos a muchos clientes para brindarles información, tratando de convencerlos de que necesitan videoconferencias. Es cierto. Sin embargo, al menos la cultura del video está instalada en el ambiente y está comenzando a crecer. Solamente tenemos que lograr que de un paso más y llevarla a sus oficinas

Debo agregar, vale la pena decirlo, que muchos de los problemas que tenemos en el mercado de las videoconferencias en Irán son culturales. La gente está acostumbrada a la idea de los encuentros cara a cara, la presencia física y/o tratar sus problemas personalmente. Esto incluye incluso a los departamentos más importantes como la presidencia, el ministerio del exterior o las fuerzas armadas. Puede que esta situación se produzca también en otras culturas. Finalmente, Irán no está todavía familiarizada con la tecnología internacional que la gente usa en todas partes del mundo: tarjetas de crédito, órdenes en línea, encuentros virtuales no significan mucho para ellos.

Como un vendedor que provee productos de alta tecnología, tampoco veo que el gobierno iraní esté haciendo lo suficiente. Y sorprendentemente, hace poco tiempo, han reducido el presupuesto anual de tecnologías de la información en un 40%. El concepto clave hoy sin

embargo es que las videoconferencias son todavía para los iraníes un producto absolutamente de moda y no una necesidad.

## PLATINUM

Visita [www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com)

Visita [www.wrplatinum.com](http://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

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