

No llores. Éste es nuestro último boletín de 2007. Les deseamos a todos nuestros lectores del mundo felices vacaciones y un próspero 2008.

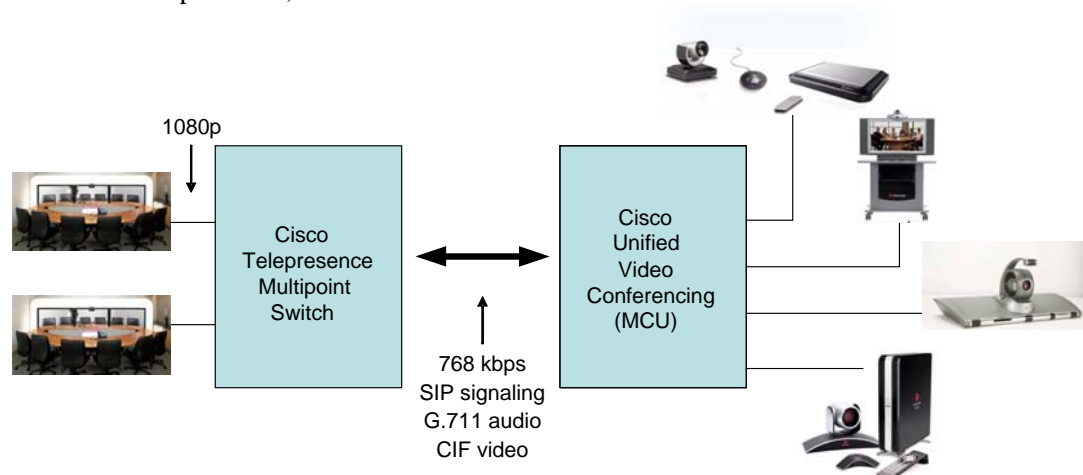
Quédate con nosotros en 2008 para seguir la cobertura de todos los temas relacionados con las conferencias y la colaboración. Desde videoconferencias a comunicaciones unificadas. Desde los últimos productos y desarrollos corporativos hasta los servicios más nuevos. Invitamos a todos nuestros lectores a interactuar personalmente con nuestros analistas en las próximas Cumbres de Colaboración WR: Berlín en abril y Boston en julio y la Cumbre de Proveedores de Servicios de Colaboración en octubre en Boston. ¡Nos vemos allí!

*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

Cisco aumenta su apuesta a la telepresencia

Si estuvieron prestando atención durante los últimos diez días, debieron detectar un vendaval de noticias sobre telepresencia generadas por Cisco San Jose. De hecho, la empresa realizó dos anuncios de desarrollo de productos muy interesantes y un anuncio sobre los clientes muy impactante. Aquí vamos a tratarlos de a uno por vez. Pero si los pones juntos comienzas a tener una pintura muy clara de cuánto interés tiene la empresa en la comunicaciones visuales y en la telepresencia, en particular. Para cualquiera que haya creído que Cisco podría ser un fiasco en cuanto a la telepresencia, es momento de reconsiderar esa idea.



El 1º anuncio es la interoperabilidad con H.323. Hace un año los muchachos de Cisco nos ofrecieron una filosofía estalinista sobre la telepresencia, un enfoque con una línea dura estricta, en la cual no debía permitirse que nada rompiera la ilusión de que los participantes remotos están en la misma sala que tú. Una época de transparencia parece haber llegado hasta nosotros, liberación política, si quieres. El mercado ha hablado y, aunque muchos clientes parecen adorar la experiencia de la Telepresencia de Cisco, también están pidiendo múltiples diseños de salas

de conferencia y poder usar los sistemas de videoconferencias que cumplan con los estándares de la industria, que todos conocemos y amamos. En el diagrama se muestra la arquitectura general de la solución, que hemos presentado como una llamada de puntos múltiples. Los sistemas de Cisco se conectarán con el aparato CTMS que se activa mediante la voz y que puede conmutar todos los sistemas o pantallas individuales, de acuerdo a la elección del usuario. El CTMS preserva la experiencia de video de 1080p y el sonido espacial de Cisco. Todos los sistemas H.323 se conectan con una MCU con tecnología de Radvision. El CUVC guarda en un buffer el mundo Cisco proveniente de todas las excentricidades G.xxx y H.xxx y es compatible con cualquier terminal o protocolo compatible con la MCU de Radvision. Un único stream (de 768 kbps) combina el video proveniente de los terminales H.323 y se exhibe en una sola pantalla del sistema Cisco. Vimos una demostración y realmente funcionaba, pero la resolución CIF y el audio G.711 no mostraban el mundo H.323 muy grandioso.

El 2º anuncio es la posibilidad de realizar comunicaciones entre empresas. Algunos de los miembros de WR vimos esto de primera mano cuando participamos en una llamada entre el sitio Cisco en Norte América y un sitio BT del otro lado del charco. La demostración muestra el compromiso de Cisco y sus socios para resolver el problema de mantener la seguridad, al mismo tiempo que se permite la realización de comunicaciones relativamente abiertas entre las empresas. El objetivo, tal vez todavía lejano, es tener un dispositivo de telepresencia que emula la vieja Red de Teléfonos Públicos Conectados, que en esta oportunidad será la Red de Telepresencia Pública Conectada. Hasta ahora hemos hablado con dos empresas de servicios financieros que creen que las sesiones de telepresencia para empresas serían muy útiles, porque les permitirían hablar con sus socios o con otras empresas a las que les compran o venden. Claramente, BT lleva el liderazgo en cuanto a ocuparse de este problema, pero Cisco no cree en los transportadores (siempre y cuando estén administrados por Cisco) y nos extrañaría mucho que otros proveedores de servicios de red no estuvieran trabajando en los mismos temas.

El 3º anuncio es la declaración de Cisco de que ha alcanzado un hito: 100 clientes de telepresencia, con sistemas instalados en cuarenta países. El anuncio incluyó la noticia de que Proctor and Gamble está lanzando una red de más de "40 estudios de colaboración de video" (ése fue el término usado por Proctor and Gamble en una referencia clara a la experiencia Halo) que usan el System 3000. Ya están instalados un tercio de los sistemas. Abundan los rumores de que en el futuro Proctor and Gamble puede aumentar la cantidad de implementaciones a 300 salas. Mientras tanto, Brent Kelly de WR informa que en la reciente conferencia de analistas de Cisco, John Chambers comentó que Cisco debería tratar con más ahínco de liderar la iniciativa en cuanto al número total de salas de telepresencia desplegadas por Proctor and Gamble. Hasta este momento, Cisco tiene 162 y tiene intenciones de tener 244 en el próximo mes de julio. Entonces, puede que el rumor esté basado en algo más que en fantasías. Hay alguna dinámica interesante detrás de la escena. Creemos que Proctor and Gamble ha sido un cliente de Halo (y de Polycom) y también creemos que Proctor and Gamble es uno de los principales usuarios de servicios de HP, ya que desde 2004 HP les provee externamente sus tecnologías de la

¡El nombre y el link de tu empresa pueden estar aquí! En el 2008, únete al grupo de elite de los auspiciantes del Boletín WR y logra que tu mensaje llegue.

Ponte en contacto con Sara Fargo,
sfargo@wainhouse.com

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.

información, en el marco de un contrato de diez años valuado en alrededor de \$3 mil millones. Parece que la primera línea de la guerra de la telepresencia está ubicada a lo largo del río Ohio, justo en Cincinnati. Para saber más sobre Cisco y la telepresencia vean nuestra noticia sobre Point Nine más abajo.

Aethra lanza un servicio de videoconferencias

Para aquellos de ustedes que creen que llevar con éxito el video a los escritorios necesitará una estrategia de servicios en lugar de una estrategia de productos, puede estar llegando su momento. En la última edición informamos que AGT estaba realizando una prueba beta de PerfectMeetings, un servicio de conferencias rich media. Esta semana se dio a conocer MeetIn Rich Media, un nuevo servicio lanzado por la empresa italiana Aethra. MeetIn Rich Media, que respalda nuevamente nuestra hipótesis de que es casi imposible ponerles buenos nombres a los productos y servicios en este mercado, se contrata mediante una suscripción. Es compatible con PCs con cámaras web, sistemas de video personales o de salas, que cumplen con los estándares de la industria (H.323 y H.320), y con videoteléfonos móviles (UMTS). Por supuesto que se incluyen los puntos múltiples. Estamos seguros de que este SERVICIO está basado en la implementación del Escritorio SCOPIA de Radvision, un desarrollo sobre el que informamos previamente. MeetIn Rich Media costará alrededor de \$200 por puerto

y por mes. Un puerto equivale a un usuario simultáneo. Si un puerto se configura para diez usuarios, el costo será de \$20/usuario/mes. Aethra se está poniendo más agresiva en el mercado de las videoconferencias y el lanzamiento de este servicio puede ser muy importante.

Polycom presenta la recuperación de paquetes perdidos

Polycom anunció que están disponibles para el público en general los sistemas de videoconferencias de alta definición HDX 8000 y 4000. Dentro del anuncio se menciona que todas las soluciones HDX se entregan ahora con la versión 2.0 del software. La novedad interesante es que la versión 2.0 incluye una tecnología de Recuperación de Paquetes Perdidos (LPR), completamente nueva, cuya patente está pendiente. La LPR maximiza la calidad del video, la voz y el contenido en redes con situaciones difíciles, las cuales son habituales en las redes IP públicas (léase internet), donde la pérdida de paquetes y la congestión son usuales. Hace un tiempo vimos una rápida demostración de la LPR, que se basa en la corrección anticipada de errores y resultó muy impresionante. Esperamos poder brindar a los lectores una evaluación más minuciosa, basada en una evaluación amplia, dentro de un par de semanas.

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



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

La LPR no es lo mismo que el disimulo de los errores históricos. No intenta ocultar los efectos de la pérdida de paquetes ni intenta disimularlos. En realidad es un algoritmo de redundancia de paquetes que asegura que cualquier información perdida pueda ser recuperada y reemplazada. La LPR no cree en los códecs y puede ser usada con H.263, H.264 o más (H.265 está en el horizonte). Creemos que Polycom está trabajando para que la LPR tenga los estándares de señalización IETF SIP.

Cuando le pregunté a John Antanaitis de Polycom cómo funcionaba la LPR, me explicó que por cada diez paquetes enviados, siete tienen datos primordiales y tres son paquetes de datos+recuperación. Cualquier paquete que se pierda será recuperado a partir de la información D+R. Le dije que me parecía que eso generaba muchos gastos. John me dijo que sí, que es indispensable duplicar la información que se envía. Sin embargo, Polycom administra la D y la D+R dentro de la asignación original de ancho de banda. Por ejemplo, si en una llamada de 512k comienzas a tener pérdida de paquetes, la LPR tomará aproximadamente 48k y los usará para la información D+R. El total de ancho de banda de la llamada permanece en 512k o menos. Sin embargo, la calidad de la llamada mejora significativamente, dado que los 464k (512k – 48k) se ven mejor con las mejoras D+R, que en una llamada de 512k sin las mejoras. Tal vez más interesante inclusive resulta que, dado que el sistema necesita solamente siete paquetes completos (que pueden ser los siete originales o 3 D+R) para brindar una imagen de alta calidad, el impacto del nerviosismo se reduce (menos tiempo de espera para los bits perdidos, atrasados o con orden equivocado).

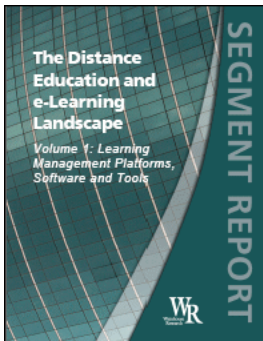
Noticias breves

- Hello Direct firmó un contrato para transportar la línea de teléfonos de conferencia de la empresa sueca Konftel. Recientemente, Konftel presentó dos nuevos teléfonos. El 200AUX (\$549) puede ser usado con unos auriculares inalámbricos. Cuando se conectan los auriculares al Konftel 200AUX, el sonido de los auriculares y del micrófono del teléfono de la conferencia es transmitido simultáneamente. El Konftel 300 es un teléfono de alta tecnología con muchos atributos nuevos, tales como guía de conferencia, conectividad flexible, la posibilidad de grabar los encuentros y una conexión para auriculares inalámbricos. El Konftel 300 puede conectarse con líneas análogas, teléfonos celulares y teléfonos inalámbricos y computadoras, mediante USB.
- Siemens Communications anunció el lanzamiento de los más recientes atributos del HiPath 8000, que incluyen más de cuarenta atributos de Comunicaciones Unificadas, tales como servicios mejorados con un solo número, grupos de trabajo más grandes para proveedores de servicios administrados, nuevas opciones de continuidad del funcionamiento de los negocios y recuperación de desastres, ENUM expandido y trabajo conjunto de Comunicaciones Unificadas y de sistemas de IBM y Microsoft.
- Vello, la conferencia que te llama, anunció hoy servicios expandidos para ofrecer discado internacional, permitiendo que participantes de todo el mundo sean incluidos en llamadas Vello generadas en Norte América.
- Avistar ha lanzado un programa mundial para distribuidores asociados. Los primeros revendedores con valor agregado que han firmado incluyen a Veloci, Communications III y Manist en Estados Unidos y Media Plus en Japón. La empresa también lanzó la versión 9.3 de su software, centrada en funciones mejoradas de administración de redes, escalabilidad y atributos de administración remotos.
- La empresa holandesa Talk & Vision ha firmado un acuerdo con HealthCity para implementar comunicaciones de video (basadas en VSX 7000), como una alternativa a los muchos viajes que realizaban entre sus tres oficinas en Holanda y sus noventa y tres centros de deportes.
- Según un comentario en un blog realizado por el co-fundador Chris Herot, Convoq ha cerrado sus puertas. Convoq, que fue rebautizada Zingdom Communications en agosto, reunió más de

\$30 millones para financiamiento desde su fundación en 2002. Los primeros productos de Convoq fueron aplicaciones de conferencias basadas en flash (audio, video, web), que utilizaban un motor de presencia inteligente instantáneo. En el otoño de 2006, la empresa decidió tomar una nueva dirección, desarrollando una herramienta de comunicaciones de video motorizada por el consumidor. A comienzos de 2007, el Gerente Ejecutivo Chuck Digate dejó la empresa y al final de 2007 se retiraron los inversores. Según el comentario que aparece en el blog, Herot ha puesto el código fuente y la cartera de patentes a la venta.

- SPIRIT DSP anunció que Huawei Technologies ha otorgado licencias del TeamSpirit 3.0 Voice Engine PC de Spirit, para ofrecer una solución de VoIP y PC con la más alta calidad a los clientes de su operador y proveedor de servicios.

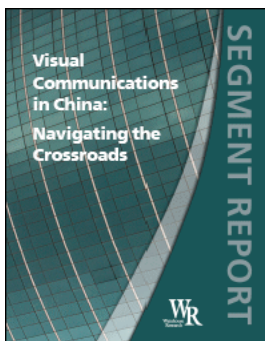
Dos nuevos informes de WR: aprendizaje electrónico y China



[El panorama del aprendizaje electrónico y la educación a distancia](#)

Vol 1: Plataformas de administración del aprendizaje, software y herramientas

Éste es el primer volumen de un total de tres. Este informe captura las tendencias del mercado desde 2007 y brinda una visión coherente de la futura intersección entre las herramientas de conferencia en tiempo real y los muchos y dispares servicios y productos educativos de los Sistemas de Administración de la Enseñanza (LMS) y corporativos. Este volumen brinda un panorama de la industria de las influyentes herramientas auxiliares de software y LMS, que se completa con la descripción de los proveedores líderes. El informe concluye con la medición del tamaño de tres segmentos del mercado (desde jardín de infantes hasta 12 años, enseñanza universitaria o terciaria y corporativo), un pronóstico para los próximos cinco años, así también como un conjunto de predicciones para el mercado educativo y de aprendizaje en las corporaciones.



[Comunicaciones visuales en China: atravesar la encrucijada](#)

China está en una encrucijada. Este informe resume las notables tendencias económicas y culturales que se han ido consolidado y analiza cómo estas tendencias están influyendo sobre el mercado chino de las soluciones de conferencias rich media. El informe también describe a los quince vendedores más importantes, brinda un análisis sobre sus estrategias en el mercado chino y concluye con un pronóstico detallado para los terminales de videoconferencia, MCUs y soluciones cliente/servidor de conferencias web, en China continental, durante los próximos cinco años.

Ya están disponibles ambos informes. Para más información, que incluye un resumen de los principales puntos, por favor, visita www.wainhouse.com/reports, o ponte en contacto con Sara Fargo, Gerente de Servicios al Cliente de WR, a través de sfargo@wainhouse.com.

Actualización sobre Point Nine

Richard Norris, 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.

<u>Calendario de eventos</u> de conferencia y colaboración	
CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
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

Videoconferencias en India

Mano a mano con Chetan Turakhia, Director de Intellicon



WRB: Comencemos con una pregunta rápida: ¿qué es Intellicon?

CT: Intellicon es una empresa de soluciones de tecnología multidimensional, que actualmente se centra en las comunicaciones (voz y video) y la captura automática de datos (códigos de barras, RF ID, bandas magnéticas, lectura magnética de caracteres en tinta, tarjetas inteligentes, etc.). Estamos en el mercado desde hace 20 años. Tenemos doce oficinas de ventas y asistencia y setenta y cinco distribuidores asociados en India. Con nuestro enfoque directo e indirecto, brindamos asistencia a clientes de todo el país.



Intellicon ingresó en las videoconferencias hace sólo dos años. Actualmente vendemos productos de Aethra y Radvision. Encaramos este negocio por dos vías:

Primero: nuestro equipo de vendedores le ofrece soluciones de videoconferencias a diferentes sectores. Por ejemplo: 1) India tiene muchos “gurús espirituales”, que tienen un gran número de seguidores diseminados en muchas ciudades e incluso países. Hemos hecho un proyecto para un gurú, para que la gente pueda ver y escuchar sus conferencias desde lugares lejanos. 2) Hemos instalado una unidad de videoconferencias en el dormitorio de la madre enferma de un Gerente Ejecutivo, que viaja mucho. 3) Hemos permitido que granjeros y mujeres jóvenes pobres que fabrican saaris (la tradicional vestimenta femenina hindú) en pueblos muestren sus productos a compradores remotos, mediante un sistema de video.

Segundo: distribución de productos de videoconferencias, a través de un programa de socios, realizado en conjunto por Aethra e Intellicon, de manera tal de que no haya competencia interna entre socios.

WRB: Parece que tu empresa se inició en el negocio con los conmutadores ¿están vendiéndoles a los clientes sistemas de videoconferencias integrados a los conmutadores o los sistemas de video son independientes?

CT: Nuestros actuales conmutadores usan líneas ISDN. Por lo tanto ahora compartimos los medios con los sistemas de video, pero no existe una real integración. Sin embargo, hemos comenzado a ofrecer conmutadores IP y soluciones de comunicaciones unificadas de NEC. En el futuro, realizaremos una integración.

WRB: ¿Cuáles son las principales motivaciones que motorizan las videoconferencias y/o las comunicaciones unificadas?

CT: Yo diría que el principal motor es la globalización que ha generado en India un conocimiento sobre la tecnología. Un montón de empresas multinacionales están funcionando ahora en India. Estas empresas fueron las primeras que implementaron videoconferencias, que

ahora se están diseminando a otros ámbitos. Antes, solía tomar entre diez y veinte años que algo llegara a India, luego de que fuera usado ampliamente en Occidente. El código de barras es un ejemplo de esto. Las corporaciones hindúes (debería decir las nuevas multinacionales hindúes) con el tiempo lideraron el camino y fueron seguidas por las oficinas gubernamentales, los bancos y otros institutos.

En cuanto a las comunicaciones unificadas, creo que todavía pasará un tiempo antes de que realmente tengan éxito en India. Actualmente, están restringidas a pocas multinacionales grandes, especialmente del ámbito de las tecnologías de la información. La principal razón es que la telefonía IP todavía está penetrando en India, aunque la mayoría de las organizaciones ya están utilizando conmutadores digitales para voz (junto con el correo de voz, que en la práctica aquí no se usa nunca).

WRB: ¿Cuáles son los principales vendedores de video y cómo se están posicionando en India? ¿En qué se diferencian?

CT: Aethra, Polycom, Tandberg y Sony son los principales jugadores. LifeSize recién ha ingresado en India. Todos excepto Polycom, tienen tres o cuatro socios, mientras que Polycom tiene entre ocho y diez socios. Polycom, que ha estado en India durante más tiempo, ha hecho esfuerzos para hacer crecer el mercado, pero en el caso de los demás, esto se lo dejan a los socios.

WRB: ¿Quiénes son los clientes?

CT: Los principales clientes son los bancos y los institutos financieros, grandes corporaciones (automotrices, farmacéuticas, del cemento, empresas de ingeniería e industrias del metal) e Institutos del sector público. Los nuevos sectores que deben observarse son venta al por menor e infraestructura.

Y, por supuesto, el gobierno es muy importante: los sectores de defensa, la policía, las fuerzas paramilitares, los ferrocarriles y los aeropuertos (todavía manejados por el gobierno) están buscando las soluciones de videoconferencias más modernas. En realidad, el gobierno se está volviendo más ducho en tecnologías de la información. Estimamos que el gobierno usa aproximadamente el 45% del mercado total de las videoconferencias.

India tiene veintiocho estados y se le ha pedido a cada estado que cree su propia Red Local, que son puramente IP. Por ejemplo, mi estado, Gujarat, ha puesto mucho énfasis en este tema y ha implementado una Red Local en todo el estado. El estado ha sido dividido en veinticuatro distritos y estos han sido divididos en doscientos veinticinco sectores (los llamamos Taluka o Tehsil). Tenemos una conexión de 2MB que llega a cada uno de estos sectores. Y todos estos sectores han comenzado a ser equipados con instalaciones de videoconferencias, para que los trabajadores puedan comunicarse con mayor efectividad con la oficina del distrito o la oficina gubernamental principal, situada en la capital. Esto forma parte de un proyecto de gobierno electrónico.

WRB: ¿Cuan importante es la alta definición?

CT: No es muy importante en la actual situación, pero todo el mundo sabe que es el futuro. La comunicación visual debe ser real (o cercana a lo real) para comenzar a reemplazar a los viajes de manera significativa y la alta definición es la mejor herramienta para eso. Los vendedores hablan de alta definición, pero en India la compra de alta definición comenzará a ganar ímpetu solamente cuando el costo del equipo y de la banda ancha bajen. Los vendedores también hablan de tercera generación, pero en India todavía no ha sido desplegada por los proveedores de servicios. De hecho, el gobierno todavía no le ha dado autorización a nadie para implementar la tercera generación.

WRB: ¿Qué pasa con la banda ancha?

CT: Sí, la banda ancha se consigue fácilmente en las ocho o diez ciudades más importantes.

Pero India tiene un mercado más grande fuera de estas ciudades. El costo todavía es muy alto. Muchas organizaciones grandes tienen sus plantas y fábricas en lugares remotos (porque el gobierno les ofreció incentivos para ello) y esas áreas también deben ser cubiertas, con un costo razonable.

WRB: ¿Qué pasa con la ISDN en India?

CT: La ISDN todavía es muy importante. Estimo que el 80% de los equipos vendidos hoy en día se usan con ISDN. Pero esperamos que esto cambie rápidamente.

PLATINUM

Visita www.wrplatinum.com

Visita 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. Envía boletines de prensa a: news@wainhouse.com.
Suscripciones gratuitas en: www.wainhouse.com