

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)

## El boletín de investigaciones sobre telepresencia

Sí, de verdad, casi tanto como nos gustaría ignorarlo, el elefante de la telepresencia sigue pisándonos los pies. Esta semana, las máquinas que fabrican boletines de prensa se enloquecieron con algunos interesantes anuncios sobre productos, mezclados con una exageración total. Tal como dijo una vez Saúl Bellow, 'Cuando hay una gran necesidad de ilusión, una gran cantidad de inteligencia puede invertirse en la ignorancia'. No transcurrirá mucho tiempo antes de que Best Buy, Circuit City o Media-Saturn vendan una cámara web a 9,95\$, ofreciéndola como telepresencia personal. Sigue sintonizado... Mientras tanto... que sigan las noticias.

### Dos bombas de Cisco

Aproximadamente, dieciocho meses después del anuncio de sus dos primeros sistemas de telepresencia, el CTS 1000 y el CTS 3000, Cisco amplió significativamente su oferta de video con dos nuevos sistemas: uno de calidad superlativa y otro económico. El nuevo CTS 3200 (cuyo precio de venta minorista sugerido por el fabricante es de 340.000\$) aumenta la capacidad de las salas de telepresencia a dieciocho participantes (seis en la hilera del frente y doce atrás), eliminando uno de los obstáculos más importantes de la mayoría de los productos de telepresencia; capacidad para solamente seis personas en la mesa. Asimismo, le da a Cisco un arma formidable contra las versiones de hileras múltiples del RPX de Polycom. Las pantallas extras para compartir datos son opcionales. Cualquier sistema CTS 3000 puede modernizarse y convertirse en un CTS 3200 por un precio de venta minorista sugerido por el fabricante de 90.000\$.

An advertisement for NewTech Solutions. It features a blue header with white text: 'La traducción al español de Wainhouse Research Bulletin es realizada por'. Below this is the NewTech Solutions logo, which consists of the word 'NEWTech' in a bold, sans-serif font with a blue swoosh underneath, and the word 'SOLUTIONS' in a smaller, all-caps font below it. Underneath the logo is the text 'INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA' in a bold, blue font, followed by 'Soluciones de comunicación y colaboración' in a smaller, black font. The main body of the ad is white with black text. It starts with 'Empresa lider en Latinoamérica en el desarrollo, la implementación y el mantenimiento de redes de videoconferencia.' followed by 'Representante de las firmas más prestigiosas del mundo.' and 'Cuenta con oficinas en Argentina y Estados Unidos.' Below this is the section 'Principales servicios' in a bold, blue font, followed by a list of services: '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.', and 'Alquiler de salas propias para eventos remotos.' At the bottom of the ad is a blue bar with the website address 'www.newtechsolutions.com.ar' in white text.

El CTS 500 tiene un precio de venta minorista sugerido por el fabricante de 33.900\$. Es un sistema personal (tiene una única pantalla de 37" y una sola cámara) designado para combinarse, sin fisuras, con otros sistemas de la línea de Cisco, en una sesión de telepresencia. El sistema tiene algunos atributos de practicidad inusuales, tiene 720p con 2 Mbps o 1080p con velocidades superiores a 5Mbps (también es compatible con CIF, pero no con 4CIF). En la oficina puede duplicar su función y utilizarse como un exhibidor de datos. Con un precio de venta real inferior a los 20.000\$ y el equipo de ventas y la potencia de Cisco en el mercado sosteniéndolo, el CTS 500 puede convertirse en un jugador importante del mercado de las 'videoconferencias' y en una amenaza seria para los líderes del mercado, como Polycom y Tandberg.



**Algunas aclaraciones:** sí, puedes pensar que el CTS 500 parece poderoso al lado de un sistema de videoconferencias. Hmm... Hemos estado pensando en este tema y creemos que la definición de telepresencia debe separarse de la dependencia del hardware. La telepresencia es una *experiencia*, que se basa en las videoconferencias. Generalmente, los sistemas que son capaces de crear el 'efecto de telepresencia' y cuestan entre 80.000\$ y 500.000\$ cada uno le brindan a los participantes locales imágenes de tamaño natural de la cara y la parte superior del cuerpo de los participantes remotos, mientras proveen una perspectiva de proximidad y de posición, mediante la cual parece que los participantes remotos estuvieran sentados al otro lado de la mesa de la sala de conferencias. (Nota: el CTS 500 envía imágenes de tamaño natural a un CTS 3000 remoto, pero muestra imágenes de tamaño menor al natural, lo que lo convierte realmente en mitad humano y mitad bestia.) Para hacer que el efecto de telepresencia sea lo más real posible, estos sistemas utilizan usualmente subsistemas de audio y video de alta calidad y frecuentemente se despliegan en salas donde la luz y el sonido son cuidadosamente controlados. La experiencia de la telepresencia puede ser provista por múltiples codecs, sistemas de pantallas múltiples o por sistemas de videoconferencias de codec único, suponiendo que el sistema está configurado e instalado de manera tal que provee los dos elementos requeridos (imágenes de tamaño natural y posición/proximidad adecuadas). Entonces, no existe algo como el sistema de telepresencia (o el tamaño del mercado de la telepresencia). Simplemente hay sistemas que proveen una experiencia de telepresencia. Sin embargo, hay un segmento del mercado para los sistemas de codecs múltiples.

En nuestro [sitio web Platino](#) hay un análisis más detallado sobre el anuncio de Cisco.

### **Más artillería de telepresencia proveniente de Teliris**

Teliris, que ha estado en el juego de la telepresencia durante mucho más tiempo que ninguna otra empresa, ha expandido su ya amplia línea de productos con tres nuevos sistemas, que complementan su línea Virtualive. Los sistemas Express son compatibles con sesenta marcos, pero no usan las cámaras Virtualive de tres chips. No son expandibles y han implementado otras medidas para ahorrar costos, con el objeto de que la empresa brinde un precio más competitivo.

<b>Telepresencia de Teliris</b>	Personal	Express2	Express3	Virtualive
Cantidad de pantallas	1	2	3	3 - 8
Tamaño de la pantalla	40"	46"	46"	46"
Cantidad de usuarios	1	4	6	6 - 28
Precio de lista	32.500\$	99.000\$	125.000\$	199.000\$ - 399.000\$
Arancel mensual	1.500\$	5.650\$	6.695\$	varía

### **Telepresencia personal en Australia**

Para no quedarse afuera, Vidyo, quien afirma ser la primera empresa que brinda telepresencia personal, anunció un acuerdo con Attend Anywhere (un proveedor australiano de acceso remoto a servicios médicos, educación y entrenamiento de clientes). Mediante este acuerdo Vidyo brindará videoconferencias de alta definición a sus clientes. Aparentemente, Vidyo define la telepresencia como 'la capacidad para cualquiera, en cualquier lugar y en cualquier momento de comunicarse con calidad de video de alta definición'.

### **Telepresencia personal de Tandberg**

Para no ser superada por Cisco, quien recientemente manifestó haber vendido 500 sistemas de telepresencia, Tandberg anunció que ha vendido 10.000 unidades de telepresencia personal, también conocidas como Centric 1700 MXP. En un anuncio que está y no está relacionado, Tandberg reveló que CLEC One Communications está utilizando seis sistemas Tandberg Experia para unificar los sistemas de la compañía que resultó de la fusión de tres empresas.

### **Noticias breves**

- HP está comprando EDS por 13.900\$ millones, en una movida que duplicara sus ingresos totales por servicios. HP niega que esta fusión sea una respuesta a la compra de Wire One por parte de BT Conferencing.
- En nuestra próxima edición, esperamos poder informar estadísticas de la industria de las videoconferencias del primer trimestre de 2008. Ponte en contacto con [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com), si quieres comprar la suscripción anual.
- MeetingZone, un proveedor de servicios de conferencias web y de audio del Reino Unido, ha abierto oficinas en Boston, Estados Unidos, y en Toronto, Canadá.
- SMART Technologies anunció una reducción del 10% en el precio de su pizarra electrónica interactiva SMART Board 690 de 94" (238.8 cm), para los educadores de Norte América. La 690 ofrece una relación entre el ancho y la altura de la imagen de 16:9 y un incremento de la superficie activa de trabajo del 33%, en comparación con la 680, el modelo más popular.
- Yamaha ha presentado un nuevo teléfono USB manos libres, que está pensado más para las salas de conferencias que para los escritorios personales. Dirigido a los usuarios de conferencias web y a los fanáticos de Skype, o a cualquiera que quiera mantener una sesión de telepresencia personal desde su PC, el aparato tiene doce micrófonos, dos parlantes y controles para el volumen y para silenciar el sonido, etc. El precio de venta minorista sugerido por el fabricante es de 699\$.



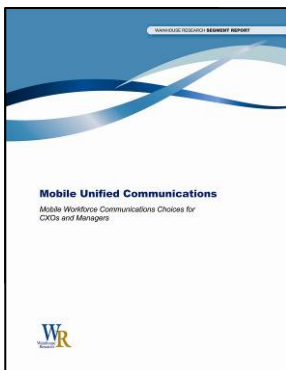
- Glowpoint informó que en el primer trimestre tuvo ingresos por 6\$ millones, lo cual constituye un récord para la empresa.
- Genesys Conferencing informó ingresos en el primer trimestre por 39€ millones, lo cual significa un incremento con respecto a los 36,2€ millones del primer trimestre de 2007. En el primer trimestre de 2008, el Genesys Meeting Center generó ingresos por 31,6€ millones, un incremento del 7% (2,5€ millones) con respecto al primer trimestre de 2007, en el que había generado ingresos por 29,1€ millones. Al mismo tiempo, West Corporation anunció una oferta pública de adquisición exitosa de Genesys.
- BT y Siemens Enterprise Communications han firmado un acuerdo de ventas a nivel mundial, para ofrecer una solución convergente de comunicaciones para grandes empresas multinacionales. Esta solución combina el paquete de aplicaciones de software de comunicaciones de OpenScale, los servicios de OpenScale y la red MPLS de BT. Esta relación no es diferente a la que Siemens mantiene con IBM y OpenScale. El cliente puede elegir comprarle a BT o a Siemens. No cambiará lo que reciba. Solamente interesa qué plan A llena. Los equipos de ventas reciben compensaciones cruzadas.
- Netbriefings, un proveedor de servicios de webcasting que se especializa en ayudar a las empresas a comunicarse mediante video, anunció un nuevo blog llamado *Multimedia para negocios* ([blog.netbriefings.com](http://blog.netbriefings.com)), que se ocupará de los diferentes métodos disponibles para proveer comunicaciones corporativas.

El Boletín WR quiere que te sumes a nuestro agradecimiento a los auspiciantes de 2008, que hacen posible que el Boletín WR sea gratuito:

<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">Haendenbridge</a>
<a href="#">AGT</a>	<a href="#">HaiVision Systems</a>
<a href="#">Cisco</a>	<a href="#">LifeSize</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Mirial</a>
<a href="#">Dialcom</a>	<a href="#">Talk &amp; Vision</a>
<a href="#">GlobalMedia</a>	<a href="#">Visual Nexus</a>
	<a href="#">VTEL</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 postura de críticos imparciales.

## ¿Alguien se está pasando a la movilidad? Apareció un nuevo informe sobre comunicaciones unificadas móviles



Nuestro informe más reciente, *Comunicaciones unificadas móviles: las opciones de comunicaciones móviles para la fuerza laboral (Gerentes y Directores Ejecutivos)*, describe las soluciones que apuntan a integrar los aparatos móviles a una estrategia de comunicaciones unificadas mayor. Este estudio, que consta de 214 páginas, examina las ofertas de comunicaciones unificadas móviles de veintiocho proveedores, incluyendo fabricantes de centrales telefónicas, operadores de aparatos móviles, empresas de diseño, instalación y configuración de redes inalámbricas, vendedores de software y firmas nuevas que ofrecen servidores de movilidad, para empresas e infraestructura de portadores, para convergencia móvil y fija. Describimos la propuesta de valor que brinda cada solución y mostramos cómo funciona. Resumimos cómo estas soluciones brindan funciones clave, incluyendo poder ser contactado en un único número, una sola casilla de correo de voz, acceso a un directorio corporativo desde aparatos móviles (realizando la transición entre líneas de celulares y fijas o voz de internet inalámbrica) e integración con la central telefónica empresarial y con el escritorio. El informe incluye una matriz que compara las soluciones descritas. Para más detalles, que incluyen un resumen de los principales puntos, visita [www.wainhouse.com/ucreports](http://www.wainhouse.com/ucreports).

## Actualización sobre la Cumbre de Colaboración de Boston

### Impulsar los procesos y la innovación mediante las soluciones de colaboración



Jon Neville



Tony Scafile



Rebecca Clothey



Steve Nelson

Este año, nuestra octava Cumbre de Colaboración anual regresa a Boston. Tiene una nueva ubicación: el Hotel Sonesta, sobre el río Charles, en Cambridge, MA, a tres minutos de distancia del centro de la ciudad. El 16 de julio se realizará la Vidriera Tecnológica de WR. El 17 y 18 de julio habrá una conferencia que ofrecerá diversos talleres sobre tecnologías de avanzada y una variedad de sesiones interactivas sobre los beneficios de las tecnologías de colaboración. Además, de la presentación destacada *Sobrevivir en un mundo de vida digital*, a cargo de Andrew Lippman, del MTT, la conferencia estará centrada en impulsar la innovación de los procesos en la empresa y en el ambiente educativo.



Encontrarás detalles y podrás registrarte en [www.wainhouse.com/boston08](http://www.wainhouse.com/boston08). Algunas de las presentaciones de la agenda, que estimularán la reflexión, incluyen:

*El desafío de implementar comunicaciones unificadas* por **Jon Neville**, un miembro de Wainhouse Research, *El poder de estar allí: comunicaciones unificadas y video en el Banco de la Reserva Federal* por **Tony Scafile** del FRB, *Mejorar la educación a distancia mediante multimedia: lecciones para construir un modelo de negocios orientado a los resultados y exitoso, para la educación a distancia de adultos* por **Rebecca Clothey** de Drexel University; y *Secretos del templo: lo que los vendedores se les escapa sobre los actuales mercados de la enseñanza y el aprendizaje* por **Steve Nelson** del Estado de Oregon.

Los vendedores que participan en nuestra vidriera tecnológica del 16 de julio incluyen a AGT, Avistar, Compunetix, Dialcom, Emblaze-VCON, Global Crossing, Juniper, Masergy, NetBriefings, Radvision, Smart Technologies, Vidyo y York Telecom.

Todavía queda un número limitado de oportunidades para la vidriera tecnológica y para auspiciantes. Ponte en contacto con Sara Fargo, en [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).



### Gente y lugares

- Haivision, **Rick Snow**, Vicepresidente de operaciones
- Videre Conferencing, **Nicole Reynolds**, Gerente general de ventas para el oeste de Estados Unidos
- Imago Group, **Clint Cronje**, Director ejecutivo, **Marius van Wyk**, Jefe servicios técnicos y **Dirk Schreuder**, Jefe de ventas, negocios en Sud África.
- Westcon Group, **Deborah West**, Gerente de cuentas de ventas; antiguamente ocupó el puesto de Gerente de cuentas de canales de distribución en Polycom; **Craig Chester**, Gerente técnico; anteriormente trabajó en ReView Video UK, **Lee Evans**, Gerente de producto; antiguamente trabajó en ReView Video UK; **Sophie Heath**, Gerente de cuentas de ventas; anteriormente trabajó en Hardware.com.
- MeetingZone, **Bryan Walkey**, negocios en Norte América

## Calendario de eventos de conferencia y colaboración

CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
10 de junio (nueva fecha), a través de Internet	<a href="#">Cómo iniciar un programa de aprendizaje a distancia / aprendizaje electrónico</a> Auspiciado por WR, Citrix y el Centro del aprendizaje interactivo y la colaboración. Presentador: Alan Greenberg de WR
16-18 de julio, Boston, MA	<a href="#">Cumbre de Colaboración de Wainhouse Research – Boston</a>
27 de octubre, Boston, MA	Cumbre Wainhouse Research de Proveedores de Servicios de Colaboración

© 2008 Wainhouse Research · 34 Duck Hill · Duxbury, MA 02332 · Estados Unidos · 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)