

Nos estamos yendo a InfoComm. Búscanos 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*

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Noticias breves

* InfoComm Noticia relacionada con InfoComm: HaiVision Systems lanzó la versión 8.1 de su tecnología de codec MAKO-HD para telepresencia (los productos de HaiVision son utilizados por dos vendedores de telepresencia que nosotros conocemos y también en señalización digital y en algunas otras aplicaciones, como telemedicina). Además de su latencia de setenta milisegundos con una resolución de hasta 1080p, el producto es compatible con tecnología de stream doble, WXGA, streaming HiLo y superposición de gráficos. Ahora, mediante el nuevo stream doble, el MAKO-HD es compatible simultáneamente con entradas de video de alta definición y con señales de computadora. Los streams de computadora (completamente H.264) pueden ser transmitidos a múltiples lugares de la red, con modo multicast o unicast, con una WXGA de hasta 1280x768 y movimiento pleno de sesenta cuadros por segundo. La versión 8.1 también es compatible con streaming HiLo, por medio del cual un codificador puede configurarse para transmitir simultáneamente una replica de baja resolución de su stream de alta definición. HaiVision también ha incorporado en las secciones de codificación y de decodificación del codec MAKO-HD un atributo de superposición de gráficos.

* Noticia relacionada con InfoComm: Polycom revelará la VC2, su visión de las soluciones de colaboración y conferencias de la próxima generación. Según la gerencia de Polycom, la VC2 tiene cuatro pilares: simplicidad, escalabilidad, seguridad e incremento de la experiencia de alta

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

definición. El objetivo de todos estos elementos es situar las comunicaciones visuales en la médula de la empresa, eliminando la situación heredada del video autónomo en un entorno aislado. Polycom anunció que mostrará la primera tanda de desarrollos VC2, incluyendo una solución mejorada de telepresencia TPX, video de 1080p y un RMX 2000 mejorado mediante tecnología de recuperación del paquete perdido. Sin embargo, la noticia que nos dejó fuera de combate es una solución de video de escritorio, muy graduable, con presencia y con una aplicación de administración distribuida. En el puesto de exhibiciones de Polycom, se harán demostraciones de la misma.

* Noticia relacionada con InfoComm: Masergy está presentando su servicio de Video Extranet para realizar videoconferencias seguras, interoperables y sin solución de continuidad, directamente entre empresas. El servicio Extranet brinda una experiencia de alta calidad a empresas que buscan comunicarse de forma privada, a través de diferentes proveedores de red, en un ambiente con calidad de servicio administrado.

* Noticia relacionada con InfoComm: RadiSys ha anunciado nuevas funciones para su Servidor Convedia Media. Aunque este servidor es más conocido por sus funciones de conferencia de voz y su capacidad de integrarse en aplicaciones de terceros, en los mundos inalámbricos y convencionales, el aparato también tiene funciones de video y ha sido desplegado como un puente por algunos proveedores de servicios que están orientados a las aplicaciones de videoconferencias para el público en general. Esta semana, la noticia es que RadiSys ha agregado funciones de presencia continua de cuatro vías (ya tenía video activado mediante la voz). La mayoría de las aplicaciones que desplegaba RadiSys hasta el día de la fecha brindaban al público en general video QCIF. Con esta resolución, el servidor de medios basado en SIP es compatible con cientos de usuarios por sistema. Los servidores de medios RadiSys Convedia le proporcionan a los desarrolladores de aplicaciones de audio SIP la oportunidad de agregar, de forma económica, atributos de video a sus soluciones, aumentando su posibilidad de introducir e integrar en una solución de comunicaciones unificada funciones de videoconferencias IP con muchos atributos.

* La semana pasada nos apuramos y nos equivocamos con respecto al anuncio de Tandberg/Codian. La nueva placa no es una 4500 en una tarjeta. Esto lo entendimos completamente mal. La arquitectura, el microprocesador, etc. son diferentes a los de la Serie MCU 4500. Actualmente, la placa es compatible con veinte puertos de alta definición y será compatible en el futuro con definición estándar (creemos que con ochenta puertos). El mismo hardware será vendido con dos licencias diferentes: una para alta definición y otra para definición estándar. Y finalmente parece que confundimos alguno de esos pegadizos nombres que tienen los productos. El chasis de la MCU se llama MSE8000, pero la placa se llama MSE 8510 Media2. Le pedimos disculpas a Tandberg.

* Mirial ha lanzado una solución de centro de contactos mediante video, para proveedores de servicios, lista para usar. La plataforma combina los beneficios de la tecnología avanzada de comunicaciones visuales con atributos de centros de atención telefónica, tradicionales y probados por la industria, tales como distribución de llamadas, administración del orden de prioridades y servicios de información que pueden personalizarse por completo.

* ¿Les dijimos que Ira Weinstein, Sara Fargo y yo concurriríamos a InfoComm en Las Vegas? Si nos encuentras en el salón de exhibiciones, por favor dinos: 'hola'.

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

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[HaiVision Systems](#)

[Cisco](#)

[LifeSize](#)

[Compunetix](#)

[Mirial](#)

[Dialcom](#)

[Talk & Vision](#)

[GlobalMedia](#)

[Visual Nexus](#)

[VTEL](#)

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.

* Smart Technologies anunció SmartAudio, un sistema de amplificación para aulas, que mejora la audibilidad de las voces del maestro y de los alumnos. Este nuevo sistema les permite a los maestros ser escuchados con claridad por cada alumno mientras se mueven con libertad por el aula con un micrófono inalámbrico, reduciendo la distracción que produce el ruido ambiente. La empresa también anunció que su nuevo proyector Unifi 45 es ahora compatible con sus populares pizarras interactivas serie SMART Board 500 y con el modelo 660.

* Si no eres una de las 383 personas que accedieron la semana pasada al panel de discusión *La telepresencia, ¿cambiará las reglas del juego?*, realizado a través de video de puntos múltiples, o inclusive si eres uno de ellos, aquí encontrarás el archivo para [reproducirlo gratuitamente](#).

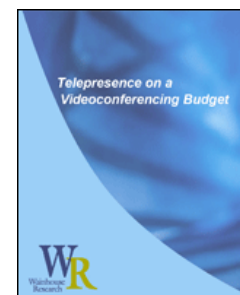
* REGRESARON (lee la entrevista más abajo). Glowpoint lanzó un servicio de Red de Intercambio de Telepresencia (TEN), diseñado para resolver el desafío que implica establecer llamadas de video de telepresencia entre empresas con diferentes redes. TEN también permite realizar llamadas de video a salas de conferencia y a entornos de escritorio. Con el servicio TEN, los clientes pueden 'enchufarse' a un servicio de interconexión público, seguro y de alta calidad y realizar llamadas de video directamente entre empresas y redes. TEN le brinda a la mayoría de los principales portadores internacionales la Red Centrada en el Video de Glowpoint (con presencia mundial, calidad de servicio y puntos de interconexión), así también como soluciones para atravesar el firewall, planificación con base en Internet y servicios administrados de Centros de Operación de Red de Video.

* Los proveedores de servicios de conferencias y colaboración querrán asegurarse de que las personas que toman decisiones respecto a los productos que ellos venden vean los tres estudios sobre proveedores que realizó WR. El estudio *Revisión y pronóstico sobre los proveedores de servicios de colaboración europeos en 2008* abarca la evaluación de cuarenta y siete proveedores, una medición del tamaño del mercado y pronósticos. Complementando esta información, el estudio *Los mercados europeos potenciales de los servicios de colaboración en 2008* ofrece un análisis de la penetración de los servicios de conferencias de video, web y audio en doce mercados locales. Para redondear este paquete cohesivo de informes, está la *Investigación aleatoria de los proveedores de servicios de colaboración en 2008*, un análisis trimestral de las tendencias de las mediciones clave en once mercados locales. Mediante la revisión de datos clave de comercialización de cuarenta de los más importantes proveedores de servicios de colaboración, WR monitorea las tendencias de los minutos de audio, sus precios de venta promedio y los ingresos generados por los puentes de video, web y audio. Encuentra los [detalles aquí](#), o escribe a sfargo@wainhouse.com.



* Avistar anunció la Securities Community Network, que brindará video de escritorio en tiempo real y colaboración de datos para las divisiones de compras y ventas de las comunidades de investigación y para los clientes corporativos de estas comunidades.

* Un nuevo informe técnico de WR, titulado *La telepresencia en un presupuesto de videoconferencias*, explora una nueva clase de ofertas: los productos que brindan un desempeño que se acerca casi a la telepresencia y con un precio de referencia de videoconferencias. Este informe, que está auspiciado por Sensory Technologies, brinda una comprensión profunda y una guía de las soluciones y las técnicas que las empresas pueden usar para mejorar sus actuales ambientes de videoconferencias y alcanzar una experiencia de colaboración visual superior. Visita www.wrplatinum.com para obtener tu copia gratuita.



* El puente de audio SIP CounterPath Quick Connect ahora permite que los usuarios agreguen

presencia a su lista de compañeros. Pero el puente (que cuesta 150\$ a 350\$ por puerto) también puede informar su situación, a través del indicador de presencia, de la siguiente manera:

| Situación | Mensaje | Descripción |
|------------------|--------------------|---|
| No está en línea | Inactivo | Nadie está utilizando este puente. |
| Disponible | Necesita moderador | La conferencia tiene participantes, pero no pueden hablar hasta que se integre el moderador. |
| Disponible | <N> Participantes | La conferencia tiene <N> participantes. |
| Ocupado | Trabado | Aparece luego de que un moderador 'cierra la puerta', una vez que los participantes solicitados han ingresado. |
| Ocupado | Lleno | En una implementación alquilada, el administrador puede ponerle un techo al número de participantes permitidos en el puente, de acuerdo con las características de cada puente. |

Actualización de la Cumbre de Colaboración WR – Boston, 16-18 de julio



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 de 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 área educativa.

En www.wainhouse.com/boston08, encontrarás detalles sobre la Cumbre y podrás registrarte.

Entre las presentaciones de la agenda, que estimularán la reflexión, se encuentran:

Evaluación centralizada del daño, a través de tecnologías de video a cargo de **Tim O'Day**, el Director Ejecutivo de Gerber Collision & Glass. Ven a escuchar cómo las soluciones de video están transformando el negocio de una de las industrias menos desarrolladas tecnológicamente: la reparación de automóviles. **David Dines** de Wainhouse Research brindará una síntesis de las Redes Sociales Empresariales y hablará de sus consecuencias en los usuarios de colaboración y conferencias. Y **Marc Beattie**, nuestro gurú de los proveedores de servicios de colaboración, disertará sobre *Servicios de conferencias: ¿es éste un nuevo pico, la meseta, o sólo el comienzo?*

Talleres destacados: Si estás interesado en la telepresencia, las salas de conferencia y la conectividad de los escritorios, debes concurrir al taller auspiciado por AGT. Las corporaciones, impulsadas por las iniciativas ecológicas, por el personal ubicado en todo el mundo, por los equipos virtuales y por los trabajadores a distancia, están adoptando una estrategia amplia de comunicaciones de video. La mayoría de las empresas tienen una visión del video centrada en la inclusión, la flexibilidad, la apertura y las comunicaciones con todos, en todo momento. El problema, sin embargo, es que esta visión es frecuentemente sofocada por los firewalls cerrados y los ambientes de seguridad exigidos por las redes corporativas. El taller se ocupará de una solución que supera los desafíos que plantean las redes gubernamentales y empresariales y de cómo proveer comunicaciones con todos, en todo momento, desde una computadora portátil a un salón de telepresencia.

Los vendedores que participan en nuestra vidriera tecnológica del 16 de julio incluyen a AGT,



Andrew Lippman



Marc Beattie



David Dines



Tim O'Day

Avistar, BT, Compunetix, Dialcom, Emblaze-VCON, Global Crossing, IBM, Juniper Networks, Masergy, NetBriefings, Radvision, Siemens, SMART Technologies, Vidyo, York Telecom.

Todavía queda un número limitado de oportunidades para participar en la vidriera tecnológica. Ponte en contacto con Sara Fargo, escribiéndole a sfargo@wainhouse.com.



IBM es una marca registrada de International Business Machines Corporation

Evento especial: Gente de la misma calaña, 18 de julio, 7:00-8:00

Para los usuarios finales empresariales de comunicaciones unificadas

Los anfitriones serán Brent Nelly y Jon Neville de WR. En esta sesión, los concurrentes podrán compartir experiencias y preguntarles a los expertos de WR sobre el despliegue real de las comunicaciones unificadas. Este encuentro informal estimulará a los clientes a hablar de sus planes, implementaciones, experiencias, desafíos y objetivos en su camino hacia esa gran solución de colaboración que está en el cielo: las comunicaciones unificadas.



Gente y lugares

Avaya, **Lou D'Ambrosio**, Presidente y Director Ejecutivo, ha renunciado; **Charles Giancarlo**, Director Ejecutivo interino; **Christopher Formant**, Presidente de Servicios Internacionales de Avaya

SMART Technologies, **Patrick Lelorieux**, Vicepresidente y Gerente General para Europa, África y Medio Oriente

JPMorganChase, **David J. Danto**, Vicepresidente, Director de Ingeniería Multimedia

AVI-SPL, **Jerry Gale**, Analista Jerárquico de Comercialización

Radvision, **Adi Sfadia**, Director Ejecutivo de Finanzas

Mano a mano con el Director Ejecutivo de Glowpoint Mike Brandofino



WRB: Parece que Glowpoint regresa de entre los muertos... Felicitaciones... Por favor, actualízanos rápidamente sobre la situación actual de la empresa, y dínos cuáles son los principales segmentos de ingresos...

MB: Gracias. Y sí, para usar una cita de Mark Twain, 'Los rumores sobre nuestros muertos se han exagerado sobremanera'. El hecho es que unos años atrás Glowpoint perdió un poco el rumbo y tuvo que superar algunas cuestiones. Pero hemos estado haciendo grandes progresos. Desde que en 2006 nos hicimos cargo de la empresa con mi equipo, los ingresos han aumentado más de un 30%, han mejorado las ventas de nuestros distribuidores y recortamos nuestros gastos operativos anuales más de 10\$ millones. Principalmente, nuestros ingresos provienen de las suscripciones a nuestros servicios de video administrado, que frecuentemente incluyen nuestra red administrada. Estamos viendo que en las redes de clientes o en las redes de los terceros socios hay más demanda de servicios administrados, especialmente de Centros de Operación de Red de Video de telepresencia, que constituirá una gran porción de nuestro crecimiento a medida que avancemos. También hemos estado aumentando nuestro negocio de puentes administrados entre puntos múltiples, que actualmente representa alrededor de un 16% de nuestros ingresos.

WRB: ¿Qué efecto ha tenido la alta definición en el negocio de Glowpoint (si ha tenido alguno)?

MB: Para nosotros, la introducción de la alta definición ha actuado como un catalizador en varios frentes. Durante varios años, nos hemos estado dedicando a brindar alternativas a los alimentadores satelitales de la industria de las transmisiones de radio y TV. La introducción de la alta definición nos permitió acrecentar entre 2006 y 2007 este segmento de nuestro negocio en un 137%. Además, vemos clientes que siguen el camino de la convergencia y ponen video en sus propias redes. Luego regresan a nosotros porque pasan demasiados malos momentos ejecutando video de 384 y 512kps en sus propias redes. Con los ejecutivos exigiendo la mejor alta definición posible, simplemente no quieren tener que lidiar con el video. Cuando los clientes se modernizan e incorporan la alta definición, nos solicitan una solución complementaria, fácil de usar

WRB: ¿Qué efecto ha tenido la telepresencia en el negocio de Glowpoint (si ha tenido alguno)?

MB: ¡Un gran impacto! En lugar de hacer más fácil el video, la telepresencia complica más las cosas y torna la asistencia indispensable. Esto genera la necesidad de brindar asistencia a los servicios administrados y a las redes de alta calidad y gran ancho de banda. De repente, los clientes, los fabricantes y los portadores buscan a alguien que administre sus salas de telepresencia y les brinde funciones exclusivas, tales como video directo entre empresas y acceso a ambientes públicos y privados. Es lo que hemos estado ofreciendo desde hace un tiempo a esta parte. Los desafíos que implican las llamadas de video directas entre empresas y redes, realizadas adecuadamente, son muy evidentes y colocan a Glowpoint en una posición perfecta. Lanzamos los servicios de los Centros de Operación de Red de Video y nuestro servicio de Red de Intercambio de Telepresencia (TEN) en respuesta a esas exigencias y, como consecuencia de ello, ya estamos generando nuevos ingresos.

WRB: ¿Cuál es la relación de Glowpoint con Polycom y con Cisco en el mundo de la telepresencia?

MB: Siempre hemos sido agnósticos con respecto a ser compatibles con todos los productos de video que hay en el mercado y hemos llevado adelante esta visión en lo que se refiere a la telepresencia. Somos compatibles con Polycom y actuamos como uno de sus proveedores de Centros de Operación de Red de Video. Polycom nos ha posicionado como un producto con marca propia y tenemos equipos de telepresencia RPX y TPX en nuestros laboratorios y en nuestro Centro de Operación de Redes. Hemos firmado también un acuerdo con Tata Communications para brindar un servicio de Centros de Operación de Red de Video con marca propia en las salas de telepresencia de Cisco. Además, hemos estado trabajando con todos los productos, incluyendo HaiVision, utilizados en las soluciones HP Halo y Teleris. Creo que esto nos convierte en el único proveedor de servicios con experiencia en múltiples plataformas.

WRB: ¿Por qué alguien querría hacer negocios con Glowpoint cuando puede hacer negocios con empresas financieramente más sólidas como ATT, Verizon, o inclusive Masergy, en esta cuestión?

MB: Pienso que lo primero que hay que señalar es que nos estás comparando con las empresas de red y no nos consideramos una empresa de red. Somos una empresa de servicios administrados de video, que resulta que también podemos brindar ancho de banda, usando nuestra propia red como opción. Sin embargo, de forma creciente, estamos brindando nuestros servicios a través de otras redes, incluyendo las tres que mencionaste. Por lo tanto, estamos más inclinados a asociarnos con estas empresas que a ser simplemente sus competidores. Habiendo dicho esto, Glowpoint ha demostrado ser extremadamente resistente y dependiente de sí misma, desde su lanzamiento a finales de 2000. Creo que nuestras funciones exclusivas y nuestra vasta experiencia proveyendo servicios administrados de video a clientes ubicados en más de 1.200 ciudades y treinta y cinco países del mundo hace que nuestros clientes confíen en nuestro servicio. También ayuda a eclipsar cualquier preocupación que pudiera percibirse sobre nuestra estabilidad.

WRB: Muy bien. Entonces, como Director Ejecutivo de Glowpoint, ¿qué es lo que no te deja

dormir de noche?

MB: Hay una 'situación perfecta' que se está preparando en la industria del video. Los componentes que están creando esa 'situación perfecta' son el ingreso al espacio de empresas líderes, el costo de los combustibles, la globalización de los negocios, la desaceleración de la economía, el calentamiento del globo y un cambio en la demografía de la fuerza laboral, en los lugares donde la cultura está cómoda con las comunicaciones de video y espera usarlas. Glowpoint está justo en el medio de esa tormenta y nos estamos convirtiendo rápidamente en la empresa buscada por los fabricantes, portadores y revendedores. Lo que no me deja dormir de noche es lograr el equilibrio correcto entre asociaciones y oportunidades. Manejamos nuestro negocio con cuidado y creemos en el crecimiento orgánico. Por lo tanto, necesitamos elegir nuestros socios con sabiduría. El equilibrio entre hacer crecer y atender la demanda es un tema delicado, en el cual trabajamos duramente, todos los días.

| <u>Calendario de eventos</u> de conferencia y colaboración | |
|---|---|
| CUÁNDO Y DÓNDE | QUÉ Y QUIÉN |
| 16-18 de julio, Boston, MA | Cumbre de Colaboración de Wainhouse Research – Boston |
| 19-22 de octubre, Orlando, FL | Conferencia Anual PUG (Grupo de Usuarios de Polycom) |
| 27 de octubre, Boston, MA | Cumbre Wainhouse Research de Proveedores de Servicios de Colaboración |
| 22-23 de abril, 2009, Berlín, Alemania | Cumbre Wainhouse Research sobre Perspectivas Futuras |

WRB 简体中文版发布啦!
Désormais disponible en Français
Ahora disponible en Español
Agora disponível em Português
Visita www.wainhouse.com/bulletin para suscribirte...
Chino, francés, español y portugués

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