

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

Los productos de Aethra están certificados a prueba de hackers

Aethra declara ser la primera empresa de videoconferencias del mundo que ofrece una nueva modalidad de seguridad basada en los más modernos estándares industriales. De acuerdo con el boletín de prensa, el nuevo Modo de Seguridad torna a las soluciones de videoconferencias ISDN e IP completamente seguras e impermeables a los accesos no autorizados, según la estricta prueba realizada por el Ministerio de Defensa de Estados Unidos, en el marco del Programa de Certificación DSN (un proceso de evaluación concebido específicamente para los productos de comunicaciones de video, que certifica el nivel total y máximo de seguridad que provee una solución). Gracias a esta certificación, las soluciones de Aethra enumeradas en la lista pueden ser compradas por todas las oficinas federales y organismos vinculados al Ministerio de Defensa de Estados Unidos. Luego de siete semanas de evaluaciones en Fort Huachuca (Arizona, Estados Unidos), incluyendo evaluaciones de la Seguridad de la Información, evaluaciones de la interoperabilidad y la recientemente introducida evaluación de Video Teleconferencia STIG V1.R1, el Vega X7, X5, X3 y el AVC8500 han sido agregados a la lista de Productos Aprobados por DSN. En particular, las evaluaciones STIG son específicas para los productos de comunicación mediante video.

Webcast de la cumbre de colaboración

Hemos hecho convenios especiales este año (nuevamente) con Netbriefings, Inc. para hacer un webcast de la Cumbre de Colaboración, que se realizará en Boston, dentro de DOS SEMANAS.

La transmisión en vivo a través de Internet también permitirá que los participantes remotos envíen preguntas mediante mensajes de texto. Más abajo encontrarás detalles de la Cumbre. En www.wainhouse.com/boston08 podrás registrarte para el servicio de webcast y también podrás

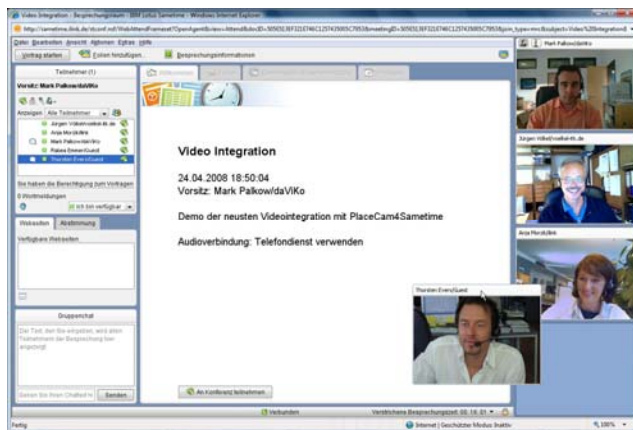
An advertisement for Newtech Solutions. It features a blue header with white text stating 'La traducción al español de Wainhouse Research Bulletin es realizada por'. Below this is the Newtech Solutions logo, which consists of the word 'NEWTECH' in a bold, sans-serif font above the word 'SOLUTIONS' in a smaller font, with a blue swoosh underneath. The main body of the ad is white with blue text. It identifies the company as an 'INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA' and 'Soluciones de comunicación y colaboración'. It lists the company as a leader in Latin America for development, implementation, and maintenance of video conferencing networks, representing top global firms. It mentions offices in Argentina and the US. A section titled 'Principales servicios' lists: equipment sale and rental, multimedia room design and implementation, event technology, training tools, automation and control solutions, custom hardware and software development, and rental of private rooms for remote events. At the bottom, the website 'www.newtechsolutions.com.ar' is displayed in blue text on a white background.

ver otros detalles del evento. Netbriefings brinda diversos servicios de video a sus clientes. Vean en blog.netbriefings.com la cobertura multimedia del show InfoComm del mes pasado, realizada por Netbriefings.

Noticias breves

* El PlaceCam4Sametime, de daviko, una empresa de Berlín, brinda integración de video de puntos múltiples en el ambiente del IBM Lotus Sametime. Según daviko, la diferencia básica en comparación con otras soluciones es que la integración de video está embebida profundamente en el Sametime mediante una amplia utilización de la programación Java y Eclipse. Sametime no se utiliza solamente como plataforma de lanzamiento, como en el caso del PVX o Movi. El usuario no debe lidiar con una aplicación de video y con una conferencia web. Controla los videos dentro del Sametime y tiene una experiencia fácil y sin interrupciones. Otra diferencia es que si las comunicaciones UDP están bloqueadas, daviko transporta el video sobre HTTPS. De esta manera, pueden establecerse comunicaciones dentro y entre diferentes empresas, inclusive

desconociendo las políticas de firewall que usan. El software está disponible en múltiples idiomas, en una versión Linux y también integrado al Sametime Connect de IBM. PlaceCam4Sametime es un derivado del software autónomo de videoconferencias de escritorio PlaceCam3 de daviko.



Providea retendrá un importante porcentaje de la propiedad del negocio y seguirá administrándolo de aquí en adelante.

*. Una estadística increíble publicada esta semana por Skype: la subsidiaria de eBay no sólo afirmó tener 309 millones de usuarios registrados, sino que dijo que el 28%, sí **el veintiocho por ciento**, de las llamadas de Skype eran llamadas de video. Creímos que habían cometido un error al colocar la coma, pero llamamos a Skype y confirmamos el número. Por otra parte, queremos reconocer los méritos de Skype por no proclamar ser la empresa líder de telepresencia.

* Tus puentes de audio, ¿están experimentando fatiga? Powercom anunció un curso de entrenamiento diseñado para permitir que los Proveedores de Servicios de Colaboración mantengan por sí mismos sus puentes de conferencias de audio serie S700 y S780 Spectel (actualmente Avaya). El curso incluye un entrenamiento para crear una unidad de disco doble, que reemplaza al componente menos confiable del puente Spectel, para subir software y cambiar la configuración. El entrenamiento puede brindarse en las oficinas del cliente y luego de las horas laborales, si así se lo solicita.

* Aethra ha establecido una alianza comercial con Elmo para que ésta distribuya los productos de videoconferencia de Aethra en Japón. El acuerdo es recíproco: Aethra y Elmo colaborarán para desarrollar una nueva línea de soluciones de videoconferencia. Aethra ha estado utilizando la cámara Elmo PTZ en su línea de decodificadores Vega X3 y X5, desde diciembre de 2007 y confía en que integrar la tecnología de las dos empresas generará importantes desarrollos. Elmo utilizará sus actuales canales de distribución para ofrecer soluciones de videoconferencia al mercado de automatización de oficinas. En un anuncio que no está relacionado, Aethra dijo que firmó un acuerdo con Keysco para que ésta distribuya sus productos de videoconferencia en Corea.

* Agito Networks anunció que finalizó su ronda de venta de acciones Serie B y que reunió aproximadamente 13\$ millones. La ronda de la Serie B ayudará a financiar la expansión del mercado y el desarrollo de productos de convergencia móvil y fija empresariales (eFMC) de la empresa. El router de movilidad RoamAnywhere es una plataforma de convergencia móvil, que utiliza tecnologías RF, que detectan la ubicación. El router moviliza de forma confiable la voz en LANs inalámbricas y aplicaciones de datos. Sin embargo, el router sigue siendo agnóstico con respecto a las alternativas de portadores móviles para los clientes empresariales.

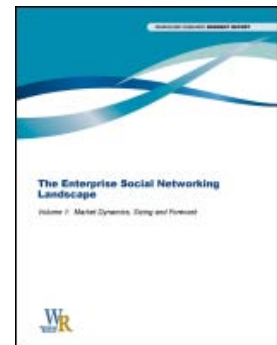
* Iotum anunció Calliflower, un servicio de llamadas en conferencia gratuito, que usa las imágenes compartidas, las pizarras de notas, los enlaces y la interactividad del Facebook, pero que funciona de forma autónoma. Consulta en calliflower.com.

* Tandberg anunció que el Codec MXP ha recibido la Ratificación 140-2 de las Publicaciones de Estándares Federales de Procesamiento de Información (FIPS), una ratificación requerida a todo producto criptográfico que se utiliza en la red de oficinas gubernamentales de Estados Unidos.

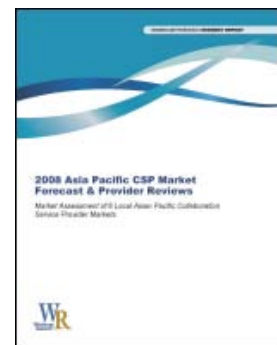
* Avistar firmó un acuerdo para ser el distribuidor asociado de SK GROUP LTD. Representará a la empresa en Georgia, Armenia, Azerbaijón, Israel, Kazajstán, Rusia, Ucrania y Uzbekistán. En un anuncio que no está relacionado, Avistar reveló que se asoció con Paradiad para integrar tecnología avanzada para atravesar el firewall en el C3 (su software para colaboración y videoconferencias de sala y escritorio).

Nueva investigación de Wainhouse Research

* Como parte de nuestra cobertura del mercado de las redes sociales empresariales (ESN), WR ha publicado recientemente *El panorama de las Redes Sociales Empresariales, Volumen 1: pronóstico, tamaño y dinámica del mercado (El Panorama ESN)*. Este informe complementa el estudio denominado *La estrategia de IBM para llevar las redes sociales a la empresa: una observación del interior del Lotus Connections*, publicado a comienzos de este trimestre. El panorama ESN es un informe pionero, que atraviesa la confusa euforia generada por la Web 2.0, identifica los 'seis pilares' de las funciones de las redes sociales (SN) y analiza los casos de uso empresarial clave. El pronóstico del crecimiento y del tamaño del mercado fue desarrollado analizando a los principales vendedores de software empresarial y a más de cincuenta vendedores que se están iniciando. Se utilizó una combinación de recursos de investigación primarios y secundarios. El informe concluye con revisiones en profundidad y análisis de la dirección futura y los líderes potenciales de este mercado, que está emergiendo rápidamente. Ponte en contacto con sfargo@wainhouse.com o visita www.wainhouse.com/reports, donde encontrarás detalles para adquirir el informe.



* Wainhouse Research ha publicado recientemente su último informe del mercado de servicios de colaboración de Asia Pacífico: *Pronóstico 2008 del mercado de los Proveedores de Servicios de Colaboración y análisis de los proveedores de Asia Pacífico*. Los hallazgos muestran un mercado que creció en 2007 un 50% en minutos de audio y un 39% en ingresos. Aunque está pronosticado un menor crecimiento total del mercado en 2008, cada mercado local ofrece singulares oportunidades y diferentes dinámicas de crecimiento durante los próximos cinco años. Este estudio reseña los mercados locales de Australia/Nueva Zelanda, Japón, el grupo de países de China, el grupo de países del sudeste asiático, India y Corea. El estudio ofrece un análisis de cincuenta diferentes Proveedores de Servicios de Colaboración (CSPs). Sus datos permitirán a los gerentes determinar las estrategias locales de comercialización, ofrecer productos, confeccionar presupuestos y establecer expectativas de

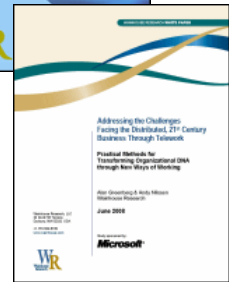
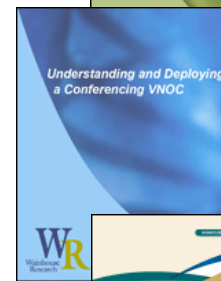
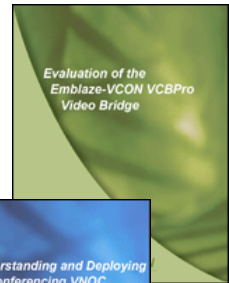


ventas de forma más adecuada. *Pronóstico 2008 del mercado de los Proveedores de Servicios de Colaboración y análisis de los proveedores de Asia Pacífico* es parte de una colección completa de estudios sobre estos proveedores, que también incluye información de los mercados europeos y de Norte América. Cada estudio puede obtenerse de forma individual visitando, www.wainhouse.com/csp, o poniéndose en contacto con la Gerente de Servicios al Cliente, Sara Fargo en sfargo@wainhouse.com.

* Recientemente hemos publicado el informe técnico con los resultados de la evaluación de la VCBPro de Emblaze-VCON. La MCU de video tuvo un desempeño extraordinariamente bueno en nuestra evaluación y realmente merece consideración. VCBPro es una MCU que incluye una grabación embebida de las sesiones y funciones de streaming, una herramienta/gatekeeper de administración MXM, con funciones de telefonía, mejoras de la calidad de servicio y compatibilidad con 720p. Obtén tu copia en www.wainhouse.com/whitepapers.

* Hoy en día los Centros de Operación de Red de Video son muy populares por el creciente interés en la telepresencia. Recientemente hemos finalizado un informe técnico auspiciado por York Telecom, titulado *Entender e implementar un Centro de Operación de Red de Video de Conferencias*. Obtén tu copia en www.wainhouse.com/whitepapers.

* Recientemente, WR ha publicado un nuevo informe técnico sobre trabajo a distancia, auspiciado por Microsoft, titulado *Resolver los desafíos que enfrentan los negocios distribuidos del siglo XXI mediante el trabajo a distancia: métodos prácticos para transformar el ADN de la organización con nuevas formas de trabajo*. Este informe, basado en parte en veintidós entrevistas, debate los temas comerciales que están haciendo que el trabajo a distancia sea cada vez más atractivo para las empresas, los trabajadores y la comunidad, las herramientas y la tecnología requeridas para habilitarlo y respaldarlo y temas que deben considerarse cuando se implementa un programa de este tipo de trabajo. Obtén tu copia en www.wainhouse.com/whitepapers.



Mano a mano con Doug Hall, el Director Ejecutivo del Grupo Whitlock



Dadas las replicas que trajo la compra de WireOne-BT y la fusión de AVI-SPL, estábamos intrigados por el reciente boletín de prensa del Grupo Whitlock sobre la Alianza Global de Presencia. Le hicimos un breve llamado al Director Ejecutivo Doug Hall para indagar a cerca de la historia detrás de la historia.

WRB: Antes de comenzar, me asombró ver que tu empresa está valuada en 135\$ millones. Danos una rápida reseña de la empresa.

DH: El Grupo Whitlock es una firma integradora de sistemas, que se centra en el diseño, adquisición, ingeniería, instalación y servicio de tecnologías audiovisuales, de videoconferencia, de streaming de video, de señalización digital, de visualización y de transmisión de radio y TV. También representamos a más de 400 líneas de productos de fabricantes y tenemos veinte oficinas en

Estados Unidos.

WRB: Nos encontramos con gente de Whitlock en todas las exposiciones de videoconferencias. ¿Cuán importantes son las videoconferencias para el negocio de Whitlock?

DH: No estoy seguro de cómo establecer un porcentaje, pero puedo decir lo siguiente: las videoconferencias están involucradas en la mayoría de los sistemas integrados que proveemos a nuestros clientes de las áreas educativas, gubernamentales y corporativas. Y con mucha franqueza, las ventas de hardware de videoconferencias son una parte significativa de nuestro negocio, inclusive sin considerar los servicios y aparatos integrados relacionados con las videoconferencias.

WRB: Hoy en día, vemos mucho interés en los servicios administrados de video. Especialmente, luego de las recientes fusiones. ¿Cómo enfoca el Grupo este tema?

DH: El Grupo Whitlock ofrece servicios de asistencia para videoconferencias, audio y video en las oficinas del cliente y de forma permanente. Todos nuestros planes de servicio están hechos a la medida del cliente para satisfacer sus necesidades específicas. Pueden incluir cualquier nivel de servicio, que va desde servicios técnicos según se requiera y siempre a disposición, hasta personal técnico permanente en las oficinas del cliente, responsable del mantenimiento diario, programación de las salas, notificación, coordinación de reuniones, reparaciones e instalaciones. También ofrecemos a nuestros clientes una variedad de servicios remotos y, a veces, incluimos en nuestra oferta a socios de servicios administrados, tales como Glowpoint.

WRB: Muy bien. Hablemos sobre el anuncio que hicieron recientemente: la Alianza Global de Presencia ¿De qué se trata? ¿Es algo más que otro boletín de prensa enviado por la oficina de comercialización de Whitlock?

DH: Aunque ésta no es una fusión, la Alianza Global de Presencia es una relación contractual entre el Grupo Whitlock y el integrador de audio video más grande de Europa, Impact Europe. Impact es una empresa que cotiza en bolsa, valuada en 100\$ millones, con catorce oficinas en el Reino Unido y en la región escandinava. Nuestra alianza es el resultado de diversas reuniones y discusiones, que comenzaron hace dieciocho meses, cuando el equipo ejecutivo de Impact se reunió con nuestro Director de Operaciones, Roger Patrick, en la oficina del Grupo Whitlock en Dallas. El propósito de la visita inicial fue averiguar más sobre el negocio de la integración de audio y video en Estados Unidos. Cuanto más tiempo pasábamos con Impact, más nos dábamos cuenta de la buena química que existía entre nuestra gente, la filosofía comercial que compartíamos y, lo que es más importante, nuestro compromiso con el servicio.

Desde la visita inicial, los fabricantes y clientes estratégicos aumentaron tremendamente su demanda de soluciones globales. Ambas organizaciones han hecho grandes avances en sendas muy similares, para construir infraestructura para el crecimiento. Ahora somos capaces de brindar, sin fisuras, a nuestros clientes internacionales servicios con calidad significativa. Ya estamos trabajando juntos en varios proyectos.

WRB: ¿Por qué no una fusión?

DH: Ninguno de los dos está buscando una fusión. La Alianza Global de Presencia fue desarrollada como una manera de servir a los clientes de nivel empresarial, más que como un intento de unir dos empresas.

WRB: Esta alianza, ¿estuvo motivada por las fusiones recientes que afectaron a algunos de los competidores del Grupo Whitlock?

DH: Para nada. Hemos estado trabajando con Impact durante un tiempo. Creo que mucha gente se ha perturbado por las fusiones. La verdad es que esto ha estado sucediendo en la industria de las videoconferencias y los distribuidores asociados desde hace un largo tiempo. En el Grupo Whitlock, tenemos

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

un enfoque metódico del crecimiento orgánico, disfrutamos de los beneficios de ser una exitosa y rentable empresa que no cotiza en bolsa y no permitimos que las fusiones de los otros afecten nuestra manera de hacer negocios o nuestra actitud ante el futuro. Todavía estamos concentrados en construir capacidades, manteniendo un excelente ambiente de trabajo para nuestra gente y proveyendo la mejor asistencia al cliente posible. Si hacemos eso, y no nos distraemos con maniobras financieras, tendremos un buen desempeño. Hemos competido con AVI, SPL, WireOne y otros antes de que se fusionaran y competiremos con esos mismos muchachos luego de que se fusionen. Esas combinaciones de empresas no harán que nosotros cambiemos nuestras prácticas comerciales o perdamos nuestro foco, que es servir a nuestros clientes.

WRB: ¿Qué es lo que no te deja dormir de noche?

DH: Sabía que me harías esa pregunta. Te diré lo siguiente: no son las fusiones y las compras ni nuestras inversiones en tecnología. Mis decisiones afectan el bienestar de más de 400 empleados que son muy trabajadores. Eso significa que el bienestar de 400 familias depende del Grupo Whitlock. Ésa es una responsabilidad imponente y que yo me tomo con seriedad.

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