

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)

## Providea compra Videre Conferencing

Providea (una empresa ubicada en Camarillo, California) anunció la compra de Videré Conferencing, una empresa de Quincy. Providea Conferencing, LLC (la empresa resultante de la combinación) será una distribuidora asociada de videoconferencias que tendrá el doble de tamaño y de recursos que sus antecesoras. Las dos empresas tienen un enfoque similar en cuanto a proporcionar al cliente una satisfacción extremadamente alta, pero sus fortalezas geográficas son muy diferentes. Por lo tanto es probable que la compra genere beneficios muy sinérgicos para las empresas y los clientes. Todd Luttinger será el Presidente de la nueva empresa. Tom Bailey seguirá siendo Director Ejecutivo. El personal incluye a reconocidos veteranos de las videoconferencias como John y Jill Price, Bill Benoit, Mary Cincotta, John Swoyer, Steve Cogliano, Bernnie McCool, Nicole Reynolds y JR Reidenbach. Recientemente, Providea anunció que la empresa de capitales privados WestView Capital Partners ha finalizado una inversión para re-capitalizar y hacer crecer a Providea. La participación financiera continua de WestView ayudará a que Providea Conferencing expanda su posición en el mercado, mediante iniciativas orgánicas y compras adicionales. WR piensa que la nueva empresa fortalecerá la cartera de servicios de videoconferencias administradas por terceros.

*Mi opinión:* Esta es una señal de lo que vendrá: fusiones. La industria de las conferencias necesitará distribuidores asociados con fortaleza técnica y financiera, que puedan manejar implementaciones de videoconferencias y de comunicaciones unificadas cada vez más complejas, mientras mantienen la intimidad con el cliente, lo cual estimula el crecimiento. Esta adquisición, a diferencia de muchas otras que con seguridad le seguirán en la industria, parece una fusión que combina fortaleza con fortaleza.

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

## Noticias breves

- Sin fanfarrias, Tandberg ha anunciado silenciosamente la versión 2.0 del software de la serie IP Gateway 3500. Este aparato tiene tres funciones principales: un asistente automatizado con un menú, un operador en vivo de video y la conversión de protocolos y de medios. Las novedades de la versión 2.0 incluyen integración con el TMS: los menús del IP gateway se abastecen directamente de las selectas agendas de direcciones TMS (se necesita la versión 12 del TMS), el sistema para atravesar el firewall ahora es compatible con H460 (aunque se necesita la aplicación VCS Expressway de Tandberg) y la posibilidad de implementar gateways múltiples en ambientes grandes. Con la función del operador en vivo, las personas que llaman desde afuera son saludadas por un operador, que puede poner en espera, filtrar y conectar las llamadas, tal como resulte necesario. La conversión ofrece llamadas trans-codificadas entre una amplia gama de sistemas, algo que resulta muy importante cuando se conectan sistemas internos de video con llamadas del público. Cuando en el primer trimestre de 2007 Codian anunció la versión 1, me referí a este tipo de productos como "soluciones en busca de problemas". Me equivoqué. El IP Gateway trae al reino del video muchas funciones que se dan por hecho en el mundo de la voz. Para los centros de llamadas de video y para cualquier empresa que desea conectar sus sistemas de video internos con el mundo exterior, esas funciones son vitales. (Piensen en los clientes del software de video, en los videoteléfonos y en sistemas ejecutables más que en sistemas de sala.) El IP Gateway de Tandberg viene en tres tamaños, que administran diez, veinte y cuarenta llamadas en total, por un precio de lista de 15.500\$, 26.200\$ y 47.200\$, respectivamente. La mitad de las llamadas puede ser trans-codificada.



- Forterra Systems anunció la versión 2.2 del OLIVE (Entorno Virtual Interactivo En Línea). Este lanzamiento incluye integración con el IBM Lotus Sametime. Forterra afirma que sus clientes le informan que el OLIVE les proporciona una mejor experiencia de usuario y que es más atractivo y menos caro que las conferencias web o de audio. El OLIVE incluye VoIP, combinado con atributos para compartir medios. Sospechamos, en base a comentarios de IBM, que los mundos virtuales con interfaces gráficas de tres dimensiones deberían estar en tu horizonte de planificación a largo plazo.
- Los comentarios de la calle dicen que el codificador-decodificador C90 compatible con 1080p de Tandberg y el sistema de video T1 (que se basa en el motor C90) se están vendiendo realmente. El codificador-decodificador C90 ahora es compatible con una MCU embebida compatible con 1080p, algo que no formaba parte del anuncio original.
- SMART Technologies anunció el sistema de pizarra interactiva de tercera generación SMART Board 600i. La nueva línea de productos ofrece relaciones de aspecto de 16:10 y 4:3. Cada modelo de la línea 600i mejorada combina una pizarra interactiva serie SMART Board 600 con uno de los dos proyectores montados en una grúa y de tiro corto, con calidad de imagen mejorada.
- Avistar y CityIS han profundizado su asociación estratégica en Europa y se han expandido a Asia. CityIS se convierte en el primer socio internacional de nivel platino que tiene Avistar. La asociación incluye la distribución exclusiva de las soluciones C3 en Singapur y la ampliación de la comercialización del conjunto de productos de Avistar en Asia. CityIS se ha comprometido a distribuir un múltiplo de mil de los puestos de conferencias de escritorio C3 de Avistar.

- Recientemente, WR ha lanzado [Análisis y pronóstico de 2008 de los mercados emergentes de proveedores de servicios de conferencias y colaboración](#). El estudio detalla nueve mercados de América Latina, de Europa Central, de Europa Oriental y del Sudeste Asiático. Brinda a los proveedores de servicios de conferencias y colaboración información en profundidad sobre las oportunidades, los riesgos y el panorama de la competencia. Incluye el tamaño y las oportunidades potenciales de cada mercado. Además, provee una revisión, un análisis y una descripción del ambiente local, incluyendo el panorama político y económico, las regulaciones y la densidad de las telecomunicaciones. Para obtener información adicional de este estudio y de otros realizados por Wainhouse Research, visita [www.wainhouse.com/csp](http://www.wainhouse.com/csp). Para más detalles, por favor, ponte en contacto con la Gerente de Servicios al Cliente, Sara Fargo, en [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com) o telefónicamente al: +1 781 934 6165.
- Talk & Vision (una empresa especialista en videoconferencias) ha mudado su oficina del Reino Unido de Chertsey al barrio financiero de Londres.
- Citrix Systems compró Vapps, una empresa ubicada en NJ, que fabrica puentes de audio para teléfonos, VoIP y Skype. El precio de venta fue increíble: 26,6\$ millones. El acuerdo incluye un pago potencial al comprador por futuras utilidades de 4,4\$ millones, si se logran ciertos objetivos financieros y operativos.
- La alemana BeamYourScreen anunció una versión mejorada de su solución gratuita de encuentros en línea. Ahora, Mikogo ofrece nuevas funciones de conferencias, tales como un planificador de encuentros y un servicio de conferencias de voz. También brinda una plataforma más fácil de usar, que permiten colaborar a través de la web.

### Un nuevo informe de WR sobre educación a distancia y aprendizaje electrónico

WR ha lanzado el volumen 2 de la serie Educación a distancia y Panorama del aprendizaje electrónico: *Videoconferencias, streaming y sistemas de captura para el aprendizaje*. Este informe de noventa y seis páginas explora el impacto de las videoconferencias y el streaming a pedido y las soluciones de captura de disertaciones, en ambientes educativos y de capacitación. Describe las funciones, las aplicaciones, los beneficios, el tamaño del mercado y los jugadores más importantes. Contiene descripciones de diez vendedores clave y concluye con pronósticos de cinco años de tres segmentos educativos (secundario, jardín de infantes a doce años y capacitación corporativa) y con un conjunto de predicciones para los vendedores y los usuarios. En [www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) encontrarás detalles.

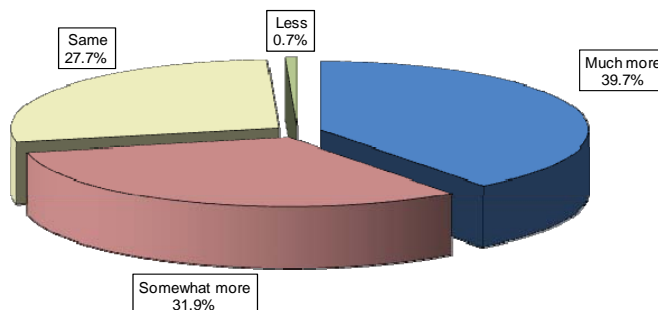


### Una encuesta sobre servicios de colaboración alojados revela un gran crecimiento

Recientemente, hemos encuestado a usuarios finales de servicios de colaboración y conferencias. Hemos publicado los resultados y el análisis en nuestro *Tercer informe de 2008 sobre mediciones de medios múltiples interactivos: las tendencias del uso de los servicios de conferencias*. Los hallazgos clave de este estudio indican un aumento del uso año a año: 1) El 72% de las personas que respondieron afirmaron que están usando más servicios que en los años anteriores. 2) Una alta frecuencia de uso: un tercio de las personas que respondieron participan regularmente en más de veinte llamadas en conferencia por mes. 3) Existe una enorme oportunidad de incrementar la utilización, dado que el 67% de los encuestados manifestaron que aumentarían el uso, si se realizan cambios específicos, que se reseñan en este estudio. Para más información o para obtener la encuesta, por favor, consulta [www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) o ponte en contacto con el Gerente de Servicios al Cliente, Sara Fargo, en [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).

### ¿Su uso de los servicios de conferencias ha cambiado durante el último año?

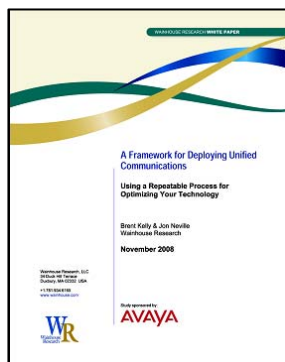
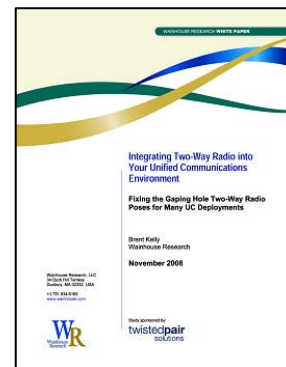
- Sí, estoy usando los servicios de conferencias mucho más que en los años anteriores.
- Sí, estoy usando los servicios de conferencias un poco más que en los años anteriores.
- No, mi uso es aproximadamente el mismo que en los años anteriores.
- Sí, mi uso fue menor.



Entre las personas que respondieron la encuesta hemos elegido al azar a cinco ganadores, que se han hecho acreedores de un vale de regalos de 50\$ de Amazon. Los ganadores son: Eric S, McKesson; Russell D, MetalForming Inc; George H, Mitre; John F, CME (Australia) y Howard L, Universidad de California.

### Nuevos informes técnicos (gratuitos) de WR

Habitualmente, nadie se acuerda de la radio de dos vías cuando planifica una implementación de comunicaciones unificadas. Sin embargo, es ampliamente utilizada en las comunicaciones de importancia vital, tales como el comando y el control, la respuesta ante la emergencia, el despacho, el servicio de campo y la seguridad. Las operaciones diarias de las unidades militares, la policía, las empresas de transporte, las líneas aéreas y otras empresas dependen de sus radios. Este informe técnico debate porqué la radio de dos vías con voz es un componente clave, que debe ser considerado dentro de la estructura global de comunicaciones unificadas de una organización. Además describe un producto de este tipo: el WAVE de Twisted Pair Solutions.



Se han dedicado miles de artículos de prensa a las comunicaciones unificadas. Son constantemente promocionadas por los vendedores y analistas, como el próximo y gran adelanto del rubro de las comunicaciones, que toda empresa debe adoptar ya mismo para seguir siendo competitiva. Este informe técnico describe un esquema de cuatro pasos para pasar de las comunicaciones unificadas con un despliegue ad hoc (lo que muchas veces genera una implementación fragmentada) a un proceso administrado por terceros, vinculando la tecnología con los objetivos comerciales, los procesos y las personas que forman una organización.

Visita [www.wainhouse.com/whitepapers](http://www.wainhouse.com/whitepapers), para descargar tus copias gratuitas.

Las soluciones con plataformas de telepresencia (una tecnología relativamente nueva en el mercado) combinan elementos de soluciones listas para usar con elementos de soluciones personalizadas. Aprovechan un sistema configurado previamente y probado en el terreno (incluyendo el sistema operativo de telepresencia y la interfaz de usuario) y permiten que el

integrador del sistema y el usuario final definan los otros elementos, para satisfacer necesidades especiales y atender limitaciones presupuestarias. El resultado es una combinación potente de bajos riesgos, alta confiabilidad, flexibilidad de diseño y con una ecuación entre el costo y el beneficio positiva. El informe técnico, auspiciado por LifeSize, brinda información en profundidad de las opciones para implementar telepresencia y las ventajas de las soluciones con plataformas de telepresencia.

Visita [www.wainhouse.com/whitepapers](http://www.wainhouse.com/whitepapers), para descargar tu copia gratuita.



## Gente y lugares

CityIS, **Michael See**, Director de Desarrollo de Negocios, **Richard Navarro**, Vicepresidente de Ventas

Telcobridges, **Danny Paul Blouin**, Vicepresidente de Comercialización

FacetoFace Live, **Edward Sharib**, **Peter Bedrosian**, Directores de Ventas Regionales

Agito Networks, **Amit Chawla**, Presidente y Director Ejecutivo

Encover, **Michael Keough**, Director Ejecutivo

Creative Labs, **Michael Baker**, Ventas

HaiVision, **Andy Vaughan**, Director de Ventas Federales

Leading The Way, **Michael Tilley**, Director Ejecutivo de Comercialización

## Cumbre WR sobre el futuro de la colaboración – Berlín, 2009

Nuestro evento anual de abril, que se realizará en el Hotel Steigenberger en Berlín, tendrá un formato completamente nuevo. Primero se realizará una mini-conferencia de medio día, que se centrará en la industria de los proveedores de servicios de conferencias y colaboración. Luego, se hará la Cumbre sobre el futuro de la colaboración, cuya agenda explorará las tecnologías y aplicaciones más importantes que están impulsando el futuro de la industria. El

programa (de dos días de duración) se ocupará del futuro de las aplicaciones de audio, video y web y de los factores sociales y ambientales que están forzando cambios en el ámbito laboral. El programa también cubrirá las tecnologías de computadoras y de configuración de redes, que son fundamentales para las comunicaciones unificadas empresariales. Pon este evento en tu agenda ahora. Las cumbres de Wainhouse Research son experiencias únicas, en las que los concurrentes aprenden e interactúan con los expertos de la industria, los líderes tecnológicos, los analistas de WR y los colegas gerentes de conferencias y colaboración y de tecnologías de la información. Si quieres auspiciar y hablar sobre una de las mega-tendencias, por favor, ponte en contacto con [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).

Mientras tanto, estamos orgullosos de anunciar que hemos fichado a nuestro primer orador destacado. Aunque trabaja para Cisco, Roy Skillicorn hablará en su carácter de usuario final. Explicará cómo es implementar y administrar una red de telepresencia a gran escala (actualmente, Cisco manifiesta que tiene desplegados más de 280 sistemas dentro de su empresa).

WAINHOUSE RESEARCH

---

# COLLABORATION FUTURES SUMMITOS

21 de abril de 2009: Cumbre de proveedores de servicios de conferencias y colaboración (medio día)

22-23 abril de 2009: Cumbre sobre el futuro de la colaboración

## **Presentación: explosión de las aplicaciones de video y su impacto en la red IP**

¿Cuáles son las tendencias sociales y económicas internacionales que impulsan la actual explosión de las aplicaciones de video? Las redes, ¿cómo deberán operar con dichas aplicaciones? ¿Cuáles son las oportunidades comerciales para rediseñar la arquitectura de las redes y hacer crecer a los proveedores de servicios y a los socios de tecnología de avanzada que están emergiendo? Esta presentación se ocupará de cómo estas aplicaciones están impactando en las exigencias de rendimiento, calidad de servicio y diseño de la red. Se destacarán los estudios sobre casos clave en los grandes despliegues de telepresencia.

Actualmente, el señor Roy Skillicorn es el Director Ejecutivo, responsable internacional del video empresarial de la Organización de Implementaciones Tecnológicas Internacionales de Cisco. La Organización define y ejecuta las estrategias de los servicios internacionales, que usan tecnologías emergentes y avanzadas. En su actual cargo, el señor Skillicorn es el responsable de la estrategia de los servicios y de la celeridad de las ventas y las entregas de la Organización, la cual respalda al video y a la telepresencia empresariales.



## **Mano a mano con Adam Taylor, Vicepresidente Ejecutivo de Ventas y Servicios Internacionales de LifeSize Communications**



**WRB:** Ha pasado mucho tiempo y muchas cosas. ¿Cómo le está yendo a LifeSize en estos días?

**AT:** Nos está yendo muy bien. LifeSize está creciendo a una velocidad increíble y esperamos que el crecimiento continúe en 2009. Nuestro éxito puede atribuirse a tres factores: 1) Con el clima económico actual, las empresas ven a las comunicaciones de video de alta definición como una palanca vital, debido al impacto inmediato que genera invertir en ellas. Las empresas están dándole nuevamente prioridad a las comunicaciones de video de alta definición, ubicándolas casi en la cima de la lista de los desembolsos en tecnologías de la información. 2) Nuestra propuesta de valor es fácil de entender y se adapta de forma ideal a lo que las empresas están buscando en este ambiente. 3) Hemos construido una empresa que consta de los profesionales de los negocios más talentosos. Muchos de nosotros hemos creado empresas de primera categoría a nivel mundial en cortos lapsos. Entendemos que los recursos humanos son tan importantes como los productos

y la estrategia. Y un flagrante aviso publicitario: ¡estamos contratando personal!

**WRB:** ¿Qué impacto ha tenido el LS Express en el negocio de LifeSize? El bajo precio, ¿ha estado compensado con un aumento en la venta de unidades?

**AT:** Estamos felices con el desempeño de todos nuestros productos en todas las regiones y nuestro crecimiento decididamente refleja eso. El Express es responsable de una parte importante de nuestro crecimiento. La elasticidad de la línea de productos se ha probado con el LifeSize Express, excediendo nuestras expectativas de ingresos y de unidades vendidas. Está claro que hemos aprovechado en parte una gran oportunidad de mercado, que está explotada inadecuadamente. La flexibilidad es una de las piedras angulares de nuestra propuesta de valor. Creemos que cada trabajador del conocimiento que esté en actividad debe tener acceso a las comunicaciones de video y el Express es un producto que puede dar una prestación, que tenga en cuenta esa visión. ¡Creemos que todos deben tener un Express!

**WRB:** ¿Crees que alguien comprará aparatos de video con definición estándar después de 2008?

**AT:** De hecho, no estoy seguro de porqué los clientes están comprando video de baja resolución hoy en día. Inclusive en los mercados más sensibles al precio, la calidad de la experiencia es mucho mayor con alta definición y la gran satisfacción y el realismo son adictivos. Desde mi

oficina, todos los días tengo docenas de encuentros cara a cara con compañeros de trabajo, clientes y revendedores ubicados en países de todo el mundo. En realidad, hoy en día, me comunico más mediante encuentros LifeSize que con llamadas telefónicas. Cuando se pueden adquirir equipos de alta definición de LifeSize a partir de menos de 5.000\$, ¿para qué vas a someter a tus empleados a la definición estándar? Más importante aún, ¿por qué invertiría una empresa en un producto que querrá reemplazar inmediatamente después de haberlo instalado?

**WRB:** Nuestros datos indican que la mayoría de las personas que poseen equipos habilitados para alta definición, en la práctica, no están realizando llamadas de video de alta definición. ¿Esto coincide con tus observaciones? Y si es así, ¿cómo lo explicarías?

**AT:** Generalmente, éste no es el caso de nuestros clientes. Ellos compran los productos de LifeSize con la intención de comunicarse con alta definición. Y lo hacen. Nos parece que gran parte del mercado todavía cree que la alta definición requiere grandes cantidades de ancho de banda. Están confundidos hasta de porqué las llamadas de telepresencia y de video de alta definición necesitan 2, 4 ó 6 Mbps, dado que la mayoría de las empresas simplemente no cuentan con esos lujos. Entendemos este tema y trabajamos duro para educar a nuestros clientes en el desempeño potencial, con todas las velocidades de transferencia. Y ahora, con nuestro sistema más nuevo, el LifeSize Room 200, las empresas pueden experimentar la alta definición con tan solo 768k. Con el clima económico actual, los gastos en tecnologías de la información han vuelto a priorizarse y las mejoras del ancho de banda se suspenden. Por lo tanto, la eficiencia del ancho de banda se está volviendo más importante.

Sin embargo, el video interactivo de alta definición con 768k es solamente una parte del panorama. La trans-codificación que se realiza en nuestro puente embebido les provee a los usuarios la capacidad de participar en resoluciones más bajas, sin degradar la experiencia de los otros participantes. Esto brinda una mayor flexibilidad para administrar el ancho de banda. Además, la alta definición de stream doble con aproximadamente 1,5 mb es igualmente impactante y un importante argumento de venta para nosotros.

**WRB:** ¿Qué impacto tendrá la resolución de 1080p en la industria y en LifeSize?

**AT:** Creemos que la 1080p30 tiene un gran potencial y que es bueno para las visualizaciones grandes y cuando es importante una calidad de imagen más nítida. Escuchamos que los clientes tienen mucho interés en ver la resolución de 1080p y percibimos que es un agregado vital para las comunicaciones de video de alta definición. También estamos viendo que existe un gran interés en la 720p60. Creemos que una gran gama de funciones deben estar disponibles para el público en general. Las dificultades para que el público en general adopte 1080p30 y 720p60 son los costos y las necesidades de ancho de banda y de infraestructura. Cuando desarrollamos el LifeSize 200, pusimos el énfasis en eso. Les ofrecemos tres opciones a los clientes, con precios y velocidades de transferencia muy manejables.

**WRB:** ¿Qué cambios ha habido en la estrategia con los distribuidores asociados de LifeSize?

**AT:** Nuestra estrategia de distribuidores asociados no ha cambiado en el último año y medio. Hemos creado un modelo de margen superior, mediante el cual nuestros distribuidores tienen éxito, al mismo tiempo que les dan a sus clientes gran valor. En la base del modelo están nuestros asociados: un grupo excepcional de revendedores de audio y video, que tienen profunda experiencia en tecnología de videoconferencias. En un escalón arriba de ellos, hemos hecho contratos con revendedores y distribuidores de tecnologías de la información de primera categoría a nivel mundial, como Tech Data, quien le lleva nuestra tecnología a una amplia gama de profesionales de tecnologías de la información y revendedores de VoIP y de configuraciones de redes de datos. Para completar nuestro canal de distribución, le vendemos telefonía VoIP a ShoreTel y comunicaciones de video de alta definición a Siemens.

**WRB:** ¿Qué es lo que no deja dormir por la noche a los ejecutivos de LifeSize?

**AT:** Con el clima económico actual, las reducciones inmediatas y mensurables de gastos y el

mejoramiento de la eficiencia comercial son vitales para nuestros clientes. Los clientes nos dicen cómo la tecnología les devuelve tiempo a sus vidas y los conecta de formas que antes eran imposibles. No descansaremos hasta que las llamadas de video hayan penetrado tanto en el mercado como las llamadas de audio, o inclusive las hayan superado.

© 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).  
Suscríbete gratuitamente en [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)