

Como é habitual, por favor, sinta-se à vontade para enviar esta carta circular aos seus colegas. Para ser colocado na nossa lista de distribuição de e-mails automática **GRÁTIS**, simplesmente visite: www.wainhouse.com/bulletin.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

A Cisco Fabricará Vídeo

Já faz aproximadamente um ano desde que ouvimos a alta gerência da Cisco declarar que este poderia ser o ano do vídeo. Mas, quando ouvimos a palavra vídeo, pensamos quer fosse “vídeo-conferência”. Pensamos errado. A Cisco investiu seu dinheiro onde pretende abocanhar uma proposta de compra de \$6.9 bilhões da Scientific-Atlanta, a empresa que fabrica seus familiares codificadores set-top box de TV a cabo. Para colocar isto em uma perspectiva, esta cifra em dólares é de aproximadamente duas vezes o valor de mercado de toda a indústria de sistemas de vídeo-conferência. Assim, parece que a Cisco está acompanhando sua aquisição dos roteadores domésticos da Linksys com uma grande compra na área de home entertainment e vídeo. Ultimamente, temos ouvido muito sobre a IPTV (não temos certeza porque não chamam isto de video over IP, exatamente porque chamam isto VoIP e não IPVoice), deste modo, este movimento tem sentido, colocando a gigante da tecnologia de IP e de redes claramente dentro da imensa indústria de home entertainment com uma iniciativa firmemente direcionada para a tecnologia e não a propriedade de conteúdo. As possibilidades para os pacotes de voz, vídeo, dados, e entretenimento são infinitas.

Governo Federal Concede o Maior Contrato de Vídeo/Áudio de IP

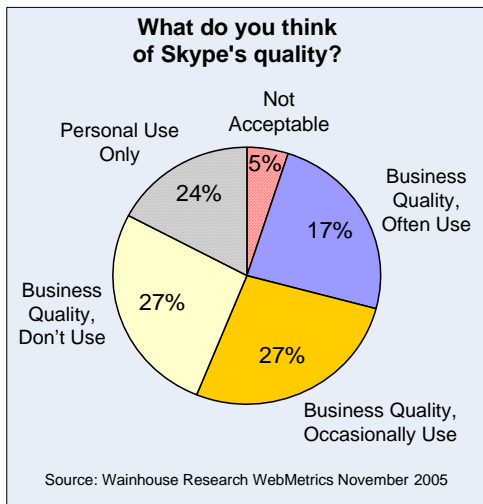
A Defense Information Systems Agency (DISA) (Agência de Sistemas de Informação de Defesa) concedeu o que parece ser o maior de todos os tempos para serviços de sistemas de vídeo-conferência e áudio conferência de IP. O vencedor do contrato, estimado estar entre \$50 e \$60 milhões é a Northrop Grumman. A Northrop Grumman, por sua vez, está usando várias 1 subcontratadas familiares aos leitores destes boletim, incluindo a Cisco, RADVISION, e a Criticom. A IP Video Conferencing 3540 Multipoint Control Unit (Unidade de Controle Multipontos) da Cisco (um produto OEM da RADVISION) para sistemas de vídeo-conferência e o MeetingPlace para sistemas de vídeo-conferência, voz e Web conferência será a fundação do sistema. A RADVISION, que também estará fornecendo o middleware software para diretamente para a Northrop, estima que receberão \$6-8 milhões em pedidos durante o próximo ano aproximadamente como resultado deste contrato.

Resumo de Notícias

- A MCI anunciou que ela foi selecionada pela Boeing para conectar seus empregados em todo o mundo via serviços de áudio-conferência da MCI. Sob os termos deste acordo plurianual, a Boeing utilizará o suite da MCI de ferramentas sistemas de áudio conferências agendados e sem reservas para conduzir reuniões. A MCI fornecerá as soluções de IP e de PSTN que permitirão à Boeing reduzir seu custo total de propriedade enquanto aproveita a tecnologia de ponta. A ativação de IP posiciona a Boeing para expandir as capacidades conforme garantem o crescimento e a demanda futura.
- Um grande usuário final de sistemas de conferência em Connecticut informou-nos que estão mudando para o século 20 tendo substituído 100 de seus 110 sistemas PictureTel Concorde conectados via 128 ISDN (lembra-se do SG3?) por máquinas novas em folha da Polycom VSX

Série 7000 que executam em 384 ISDN. A transição ocorreu durante os últimos nove meses aproximadamente. Uma lição foi aprendida: É mais rápido e menos problemático pedir serviços do novo 3BRI da concessionária e depois cancelar o antigo serviço BRI único do que é ficar tentando atualizar. Com este dinheiro, a empresa está economizando em custos de manutenção e estão planejando comprar novas ofertas rápidas e peculiares. Próximo da fila: a transição para IP.

- O vendedor de sistemas de áudio-conferência a Vapps formou uma parceria estratégica com a WebDialogs para integrar a tecnologia de web conferência da WebDialogs à plataforma de áudio-conferência CB1000 da Vapps. A combinação permitirá às operadoras oferecer serviços de conferência de voz e dados colaborativos simultaneamente na rede pública assim como em redes IP.
- A Macromedia anunciou uma parceria com a Jabber direcionada para retirar o negócio do governo federal começando no início de 2006. As duas empresas anunciaram a próxima integração do Breeze Meeting da Macromedia com a Extensible Communications Platform (XCP) da Jabber. O produto integrado será comercializado para o Departamento de Defesa e outras agências federais. A colaboração reunirá os sistemas de web conferência, mensagem instantânea, bate-papo e presença com os usuários podendo lançar Breeze Meetings diretamente do Jabber XCP. *Comentários:* A união Adobe-Macromedia-Jabber poderia ser uma alternativa interessante para o campo da Microsoft. Acrescente o fato que a Jabber também está alinhada com o Google e a chaleira poderia começar a transbordar.
- A AOL anunciou o lançamento de seu novo serviço AIM Triton. Disponível para download em AIM.com, o serviço AIM Triton é um cliente de comunicações integrado que oferece o sistema de mensagens instantâneas, email grátis e textos móveis de SMS, assim como serviços de bate-papo de voz e vídeo.



Outlook, contatar grupamentos (um recurso que deveria atrair os usuários comerciais, ex-grupamento por empresa, projeto, expertise), e a capacidade de mostrar seu status de presença e iniciar chamadas do Skype diretamente de um blog ou Web site pessoal.

➔ [WR Fórum: Videoconferência com Skype](#)

- Ainda sobre o assunto da Skype, de acordo com recentes resultados publicados em nosso programa trimestral de [WebMetrics](#), 70% dos julgadores que usaram o Skype nos últimos seis meses acharam

Distribuição Exclusiva no Brasil do
Wainhouse Research Bulletin
é trazida para você por



**Soluções para
Áudio e
Videoconferência**

- **Desenho de Redes de Videoconferência**
- **Equipamentos de Audioconferência**
- **Integração e execução de projetos**

www.sealtelecom.com.br

sealtelecom@sealtelecom.com.br

Tel: 55-11-3877-4000

o serviço aceitável para as chamadas comerciais. Deste grupo, 17% usaram o Skype freqüentemente para fins comerciais enquanto que somente 5% considerou o serviço inaceitável para uso comercial ou pessoal use. Mas, os números não são tão esmagadores como parecem. De todos os julgadores pesquisados, somente ¼ já tinha usado o Skype, de modo que 70% que responderam favoravelmente representam uma pequena parte da população geral. De maneira similar, os resultados são indicativos do que o futuro tem armazenado. Os vendedores de Web conferência já estão tropeçando uns nos outros numa corrida para fornecer ofertas de VoIP. Esta pesquisa confirma a direção dos seus esforços e quase garante que o uso de VoIP para fins comerciais crescerá ainda mais no futuro. Os resultados também são uma forte indicação que o Skype esta rotineiramente fornecendo um excelente serviço de VoIP e ajudando a direcionar a aceitação do VoIP na comunidade comercial.

- O Wainhouse Research Program Guide para 2006 está disponível atualmente. [Clique Aqui.](#)

Série de Seminários de Liderança do Pensamento da WR – Dezembro



Making Your PBX Work with Microsoft Live Communication Server (Como Fazer Seu PBX Trabalhar com o Servidor de Comunicação ao Vivo)

Palestrante: Kenneth Chang - Diretor de Negócios & Estratégia,
Genesys Telecommunications Laboratories

[Clique aqui para se cadastrar](#)

Data: 7 de Dezembro, 2005, **Horário:** 2:00 pm Eastern (New York)

Quando integrado ao sistema de voz empresarial, o LCS (Servidor de Comunicação ao Vivo) fornece novas informações de funcionalidades que os trabalhadores consideram extremamente úteis. Entretanto, integrar o sistema de PBX empresarial tradicional ou da próxima geração com o Microsoft LCS poderá ser um desafio temerário, particularmente quando as empresas tentam oferecer uma funcionalidade de LCS consistente enquanto estão transicionando para a telefonia de IP. Este seminário discute como as empresas podem tirar vantagem dos recursos ativados por voz do LCS usando suas soluções de IP de TDM ou Híbrido TDM/IP ou puro.



Neste Seminário de Liderança do Pensamento você poderá:

1. Aprender 11 fatos úteis, uma informação que os trabalhadores podem realizar com um Live Communications Server (Servidor de Comunicação ao Vivo) ativado por telefonia que nunca poderiam ter feito antes.
2. Descobrir a economia de impacto no negócio.
3. Entender algumas das diferentes maneiras que TDM, IP, e IP Hybrid PBXs poderão ser integrados.
4. Testemunhar um demo ao vivo de LCS operado por telefonia com o Communicator.

Como Diretor de Desenvolvimento e Estratégia Comercial da Genesys Enterprise Solutions Division, **Kenneth Chang** é responsável pela direção estratégica do negócio e marketing do Genesys Enterprise Telephony Software (GETS).

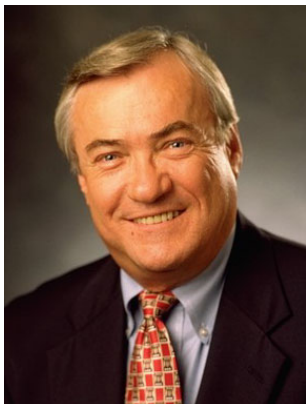
Patrocinado por
Microsoft Office
Live Meeting

Pessoas & Lugares

Reflect Systems, Stephen Nesbit, COO.

O Grupo Whitlock, Michael Dennis, Contas Estratégicas; Luke Jones, Engenheiro de Videoconferência.

Sr. Jules Devigne



É com grande tristeza que informamos a morte do Sr. Jules Devigne na semana passada. Andrew bateu um papo com o Sr. Jules em setembro na feira VON e o Sr. Jules estava bastante animado, recuperando-se de graves problemas de saúde recentes. O Sr. Jules Devigne tinha uma longa história na indústria dos sistemas de conferência e era um dos reais inovadores e movimentadores e agitadores em nosso pequeno mundo. Antes de se aposentar no começo de 2003 para ser um consultor, o Sr. Jules foi EVP na Polycom, e antes disso, CEO na Accord Networks, e antes disso foi VP de Vendas Mundiais na VideoServer.

Nós todos sentiremos saudades de sua força, imaginação, liderança, e natureza congênitas.

Calendário de Eventos de Conferências & Colaboração	
QUANDO & ONDE	O QUE & QUEM
2006-Abril 19-20-21, Berlin, Alemanha	WR European Forum Conferencing, Collaboration, and Next Generation Meeting Tools (Ferramenta de reuniões de conferência, colaboração e próxima geração)
2006-Julho 19-20-21, Boston, MA	The Wainhouse Research Summit – 2006

Correções & Mal-Entendidos

O Sr. Carl Eckstein, CEO da Magicsoft, escreve para corrigir nosso erro de que os boatos da morte da Magicsoft, uma empresa de software de gerenciamento, são prematuros (veja a história da Renovo Software em [WRB V6 #39](#)). Talvez tenha sido o website, que lista os executivos que sabemos que já se foram há muito tempo. Talvez fosse o último press release datado de Narnia. De qualquer maneira, ele assegura ao WR que a Magicsoft continua a manter os clientes existentes e que isto também tem sido um modo de reconstruir. Desejamos com ansiedade saber o que ocorrerá em 2006. Alan Greenberg, agreenberg@wainhouse.com

Cartas & Números

Andrew: Lí sua entrevista com WireONE ([WRB V6 #39](#)) hoje e tenho alguns comentários. Concordo com Leo que o modelo de suporte na empresa é uma solução cara demais para a maioria dos clientes e não oferece economia de escala. A relação de (# de eventos) com o (# de pessoal e suporte) tem um custo proibitivo se você desejar fornecer aos usuários finais o melhor suporte. Para economizar custos, alguns provedores de serviços e clientes tentam estender o pessoal de suporte, o que, finalmente, conduz às experiências desagradáveis com os usuários finais e uma baixa utilização. Visto que a maioria de endpoints de vídeo é sub-utilizada, é possível concluir que a maior parte dos clientes estão relutantes em pagar uma taxa extra para consertar o problema. Por que deveriam? Empresas como a WireONE e a AGT deveriam se esforçar para reduzir o custo total da propriedade.

Onde eu discordo é com a abordagem da WireOne para a solução. Primeiramente, permita-me explicar que a AGT possui aproximadamente o mesmo número de pessoal na empresa (50+) que a WireONE possui em seu grupo de Strategic Staffing. Visto que tenho certeza do que a WireONE tem feito, estudamos nossos clientes respectivos para aprender como poderemos

melhorar nossos serviços. Acho que chegamos a diferentes conclusões – sua tecnologia

ONWARD (PARA A FRENTE), que Leo descreveu, não irá muito longe. É muito difícil para os usuários finais suportar ainda um outro sistema de agendamento terceirizado e é demais limitante fornecer o status de endpoint como um mecanismo de suporte. Como resultado de compreender a experiência do cliente, começamos a investir em diferentes áreas já há alguns anos.

Minha filosofia é simples e direta – em vez de tentar construir um help desk mais forte, por que não arrumar as áreas que requerem suporte? O que aconteceria se pudessemos realmente projetar um serviço de vídeo que requeresse um suporte mínimo, talvez nenhum, do usuário final? Por que isto é impossível? Não achamos que seja. Nossa análise do tipo de chamadas de suporte que temos recebido dos usuários finais – como conectar suas instalações, adicionar não-VTC endpoints, qualidade de vídeo precária, etc. – concluiu que muitas das questões que criam uma frustração no usuário são evitáveis. Dito isto, as soluções não existem completamente a partir dos fabricantes (se assim o fosse, os usuários finais já teriam certamente comprado e implementado estas soluções), mas este é o valor de mercado da AGT. Como uma empresa de software de comprovada expertise de serviços de gerenciamento, estamos redesenhando e inovando o modelo de suporte – não os produtos que os clientes usam, mas a maneira que usam. Nossa meta é tornar os usuários auto-confiantes com os sistemas de vídeo-conferência alterando a maneira com que interfaceam com ele. O resultado será menos chamadas de suporte, o que levará a menos requisitos de help desk, levando à redução dos custos. Baseado nas respostas dos clientes, nossa implementação atual desta filosofia é provar que está nos trilhos certos.

Mike Valletutti, CEO, Applied Global Technologies

Andrew: Li, com um pouco de diversão, as perguntas e comentários feitos no artigo intitulado “A RADVISION Apresenta o PathFinder e H.460.17”. Como um observador neutro, achei que poderia oferecer algumas idéias.

A norma H.460.17 é uma nova especificação que foi aprovada ao mesmo tempo que as normas H.460.18 e H.460.19. A RADVISION realmente iniciou o trabalho com a norma H.460.17 relativamente antes que a TANDBERG apresentasse uma proposta para produzir o que chamou atualmente H.460.18. O trabalho da RADVISION não foi atrasado, o que ocorre simplesmente é que o ITU-T SG16 se reúne somente a cada 9 meses aproximadamente para aprovar os textos e a RADVISION apresentou sua proposta para uma reunião e ela foi aprovada na reunião seguinte. Durante as reuniões intermediárias, o texto foi refinado. A norma H.460.18, por outro lado, apareceu numa reunião intermediária e foi progredindo no mesmo cronograma aprovação que a norma H.460.17 da RADVISION.

De qualquer maneira, na parte política, a norma H.460.19 requer a norma H.460.18, porque a Polycom e a TANDBERG desejaram que fosse assim. A posição oficial é que a norma H.460.18 e a norma H.460.19 são as especificações transversais de H.323 NAT/FW e, qualquer outra, incluindo a norma H.460.17, é um método opcional que poderia ser empregado. Existem algumas situações onde a norma H.460.17 poderá provar ser mais benéfica do que a norma H.460.18. Por exemplo, se um dispositivo desejasse proteger as mensagens de RAS via TLS, então a norma H.460.17 seria a maneira pela qual um dispositivo poderia realizar isto. Em relação à superioridade técnica, não acho que alguém poderia alegar que a norma H.460.17 seja tecnicamente superior a norma H.460.18. Ela também possui seus pontos fracos, incluindo a escalabilidade. Em geral, o TCP requer mais recursos do que o UDP. Como tal, um dispositivo que emprega a norma H.460.17 poderá, provavelmente, requerer mais recursos do que um dispositivo que fornece a mesma funcionalidade usando a norma H.460.18. A RADVISION poderia alegar que um é tecnicamente superior e suspeito que a TANDBERG alegaria o mesmo do outro.

As pessoas se importam? Sim. Os testes são mais caros? Sim. Então o qual será o resultado final? Tenho a suspeita que a maioria implementará a norma H.460.18/19 e a norma H.460.17 será implementada por algumas empresas... no mínimo como uma solução de NAT/FW.

Talvez, possa ser implementada para fornecer segurança ou algum outro motivo.

O custo com certeza não parece atraente, mas desconfio que será reajustado durante o próximo ano. Em teoria, não existe qualquer necessidade de ter um equipamento dentro da empresa. Entretanto, um dispositivo proxy poderá ser instalado dentro da empresa para poder operar com os dispositivos que não têm o suporte direto para as normas H.460.18/19. Mas, entendo que a Polycom e a TANDBERG planejam ambas adicionar o suporte direto aos endpoints, aliviando a necessidade de qualquer hardware especial dentro da empresa. Um provedor de serviço necessitaria então somente um único GK do lado de fora para administrar um determinado número de chamadas. (Com certeza, eu esperaria que fosse mais de 10, porque este é um número muito ínfimo.)

Um abraço para todos atrás do firewall em Bagdá.

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297 E-mail para: editor@wainhouse.com PR para: news@wainhouse.com Assinaturas gratuitas: www.wainhouse.com
