

Como siempre, siéntase libre de enviar este boletín sus colegas. Para ser incorporado a nuestra lista GRATUITA de distribución automática vía email, simplemente visite [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).

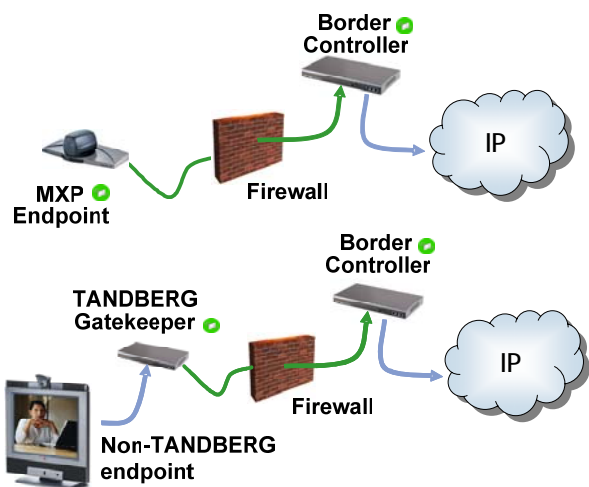
Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

## Saluden al H.460

La ITU (Unión Internacional de Telecomunicaciones – una agencia de las Naciones Unidas) ratificó un nuevo conjunto de recomendaciones (estándares para la mayoría) que prometen hacer que el cruce de NATs/firewalls entre equipos de videoconferencia de distintos fabricantes y empresas sea mucho más simple en el futuro. Las nuevas recomendaciones son H.460.18 (editada por TANDBERG) que permite a las terminales de video H.323 intercambiar información de *señalización* y H.460.19 (editado por RADVISION) que define el mecanismo de firewall NAT para los medios. Por supuesto los dos estándares trabajan juntos, pero al mantenerlos separados, la arquitectura permitirá mejoras y actualizaciones más limpias en el futuro.

H.460 pone al cruce de firewalls/ NATs en el espacio de los prestadores de servicio además de la empresa. Hasta ahora, cualquier organización podría implementar su propio método o solución para cruce de Firewalls-NATs, pero cuando llegó la hora de las comunicaciones de voz/video H.323 entre empresas, no había ningún estándar para manejar la situación. Ahora esta barrera desaparece, otorgando una GRAN capacidad para las comunicaciones IP entre organizaciones. Sí, las cosas están mejorando. Se vuelven más fáciles cuando la gente aprende a registrarse en los controladores de frontera y cuando éstos aprenden a convivir.

En términos de implementación, H.460 requerirá dos cosas. La primera es un software cliente que corra detrás del firewall – por lo general dentro de los mismos terminales de videoconferencia, o un sustituto del gatekeeper para las terminales que no se ajusten a la norma (ver más abajo). El segundo elemento de la implementación es un dispositivo (controlador de frontera) en la nube de la red, usualmente provisto por el prestador de servicios.



Si esto le suena familiar, es porque quizás usted recuerda el anuncio de TANDBERG acerca de su línea de producto Expressway ([WRB Vol 6 #05, Feb 7](#)), un producto basado en tecnología adquirida por la empresa mediante la adquisición de Ridgeway. De hecho, H.460 está basado en Expressway, pero con algunas modificaciones menores en el protocolo que administra el registro de paquetes (quizás no tan menores para un ingeniero especializado en ese tema).

Así es como TANDBERG y Polycom se arman para hacer frente a H.460: TANDBERG fabricó su Expressway compatible con H.460, lo cual requirió aparentemente un cambio mínimo en el código.; la respuesta de la empresa fue inmediata, las unidades actualmente a la venta son compatibles con la norma H.460, y hay actualizaciones del software disponibles

para las unidades instaladas. Las terminales de TANDBERG MXP (todos los modelos de la línea son terminales MXP) pueden soportar el software cliente H.460 funcionando en su interior. Para los clientes cuyas terminales no son MXP (incluyendo terminales que no sean TANDBERG), la solución es instalar el gatekeeper de TANDBERG detrás del firewall. Ver el gráfico.

Polycom promete versiones beta de su solución H.460 en el T4-05 y disponibilidad general para el T1-06. Específicamente, las líneas de producto VSX y PVX serán actualizadas para soportar el software cliente H.460. La línea de productos VTIU de Polycom (que actualmente consiste en un ALG diseñado para implementación en empresas, no para prestadores de servicio) será expandido para poder incluir un controlador de frontera compatible con H.460 para el entorno de los prestadores de servicios.) También Polycom incorporará mejoras al PathNavigator. Para los terminales más antiguos que no puedan soportar la incorporación de un cliente H.460, la solución de Polycom será registrar las terminales antiguas con el PathNavigator, que direccionará el tráfico a través del VTIU ALG y el VTIU se comunicará en SBC en la nube. Entonces, aunque los ALGs no son particularmente costosos, la solución de Polycom para terminales más antiguas contiene un paso extra en comparación con la solución de TANDBERG.

#### *Mi Opinión:*

Sí, H.460 promete facilitar las cosas, por un lado podría eliminar la necesidad de utilizar ISDN cuando se comunican terminales IP en redes diferentes. A largo plazo, debería disminuir la necesidad de servicios de gateway. La gran pregunta que todos nos tenemos que hacer es cuándo los proveedores de servicio darán un paso al frente e implementarán los dispositivos necesarios. H.460 es una oportunidad y al mismo tiempo una amenaza.

Otro Tema: hoy en día una terminal se puede registrar en un solo SBC o gatekeeper. No sé si siempre será así. Y cambiar la dirección IP del gatekeeper en una terminal requiere la navegación a través de 6 niveles de menús – frustrante si necesita cambiar direcciones con cierta frecuencia. [Foro wrb.Saluden al H.460](#)

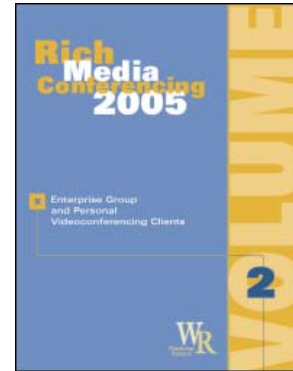
## **Cisco Lanza Iniciativa Dirigida a Pequeñas y Medianas Empresas.**

### **Las asociaciones con Macromedia- TANDBERG mejoran las soluciones de colaboración de Cisco.**

Cisco Systems anuncia nuevos productos y servicios y planes de financiación para el segmento de las pequeñas y medianas empresas (exclusivamente). La empresa afirma que sus nuevas aplicaciones, terminales, sistemas de control de llamada, y productos de infraestructura no son versiones más simples de las soluciones creadas para grandes empresas, sino que están diseñadas de base para ser las soluciones inteligentes, simples y seguras que estos clientes ansían.

### **Rich Media Conferencing 2005**

*Volumen 2: Terminales de Videoconferencia para Grupo y Personal dirigidas a Empresas*



Este estudio de mercado es parte de nuestra serie anual de informes sobre productos y servicios de conferencia y colaboración

El volumen 2 es un estudio exhaustivo del mercado de las terminales de videoconferencia, y de los principales fabricantes.

El informe de 201-páginas incluye un resumen de los 11 fabricantes de terminales de videoconferencia en todo el mundo, que consideramos líderes en sus respectivos mercados o candidatos a punto de convertirse en jugadores de la industria gracias a su tecnología exclusiva o a una innovadora estrategia de negocio.

Incluye dimensionamiento del mercado y nuestro pronóstico a 5-años de Europa, América del Norte, y Asia Pacífico.

Visite [www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) para más detalles y un resumen ejecutivo GRATUITO.

El anuncio ofrece diversas posibilidades e incluye Call Manager Express (CME) v.3.3 procesador de llamada, Cisco Unity Express v2.2 correo de voz y atención automática, los teléfonos IP de Cisco 7941G y 7961G, el conmutador Cisco Catalyst Express 500, el Cisco Network Assistant para administración de redes, e IP Communications Express, una herramienta para configuración rápida, y algunas otras cosas.

Entre esas otras cosas está el videoteléfono Cisco 7985G v (conocido por ser el secreto peor guardado de la industria) con un precio de lista de US\$3.595, un sistema ejecutivo TANDBERG 150 compatible con SCCP, que lleva la marca de Cisco. Este videoteléfono complementa la MCU y el gateway marca Cisco provistos por RADVISION, mediante un acuerdo OEM .

Aunque estoy seguro de que todos los elementos de la iniciativa SMB son interesantes, una de las piezas más intrigantes para mi es el MeetingPlace Express (MPE), que aparecerá a fines del T04. MPE está basado en tecnología Flash y representa una cercana unión entre Cisco y Macromedia para ofrecer una versión a medida de Macromedia Breeze. (La versión completa de Breeze, por ejemplo, soporta video pero la versión de Cisco no.) Breeze se transforma en el motor de la conferencia web por excelencia en MPE y trabaja conjuntamente con las capacidades voz provistas por la infraestructura de Cisco basada en Latitude.

El precio de MPE será más bajo que el de la actual versión de MeetingPoint, pero MPE no escalará al gran número de usuarios que MeetingPoint tiene capacidad de atender (Meeting Point puede correr en servidores repartidos). MPE no se integra directamente con Outlook, como su primo, que utiliza tecnología DCL para proveer conferencia web.

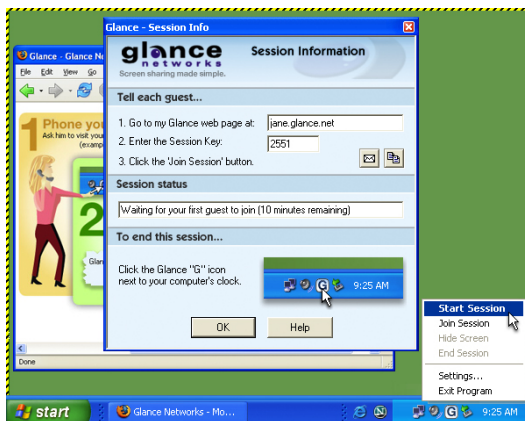
*Mi Opinión:* La utilización de tecnología basada en Flash es una movida inteligente para Cisco. Hoy en día, Flash se encuentra funcionando en aproximadamente el 115% de las computadoras y se está trasladando al mundo de los teléfonos celulares. La movida SMB (Pequeña y Mediana Empresa) coloca a Cisco en la posición de poder proveer soluciones completamente integradas (incluyendo videoteléfonos) a los pequeñas empresas, clientes que están lejos de querer enhebrar soluciones parciales.

El Wainhouse Research Bulletin agradece a nuestros auspiciantes 2005, que hacen posible la distribución de WRB en forma gratuita:

- |                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| <a href="#">AGT</a>             | <a href="#">Konftel AB</a>         |
| <a href="#">Aethra</a>          | <a href="#">LifeSize</a>           |
| <a href="#">Avaya</a>           | <a href="#">MVC</a>                |
| <a href="#">Compunetix</a>      | <a href="#">Polycom</a>            |
| <a href="#">Convedia</a>        | <a href="#">RADVISION</a>          |
| <a href="#">DSTMedia</a>        | <a href="#">ReView Video</a>       |
| <a href="#">DyLogic</a>         | <a href="#">Sony</a>               |
| <a href="#">Espre Solutions</a> | <a href="#">TANDBERG</a>           |
| <a href="#">GlowPoint</a>       | <a href="#">The Whitlock Group</a> |
| <a href="#">inSORS</a>          | <a href="#">Wire One</a>           |

La letra chicha: El [Auspicio](#) al WRB no implica en modo alguno que nuestros auspiciantes respalden las opiniones expresadas en el Boletín. Del mismo modo no implica que el Boletín respalde sus productos. Somos críticos imparciales.

## Glance 2.0 Pasa de la Prueba Beta al Mercado



Glance Networks ([glance.net](http://glance.net)) anunció Glance v2.0, prometiendo un impulso a su servicio de colaboración, que en nuestra opinión sigue siendo el más simple de la industria y el más fácil de iniciar, particularmente cuando no hay una programación previa. Los ingenieros de Glance reescribieron completamente el código base que impulsa el servicio, de modo que las actualizaciones de pantalla son más rápidas, el servicio soporta 24 bits de color, y los clientes pueden integrar Glance en sus propios sitios web. Glance todavía está basado en tecnología Java. La empresa nos informa que tuvieron mucho éxito en las pequeñas empresas y que el servicio en sí es más comúnmente utilizado como software de demostración y herramienta de venta. Esto tiene sentido, o

al menos hay un buen encaje entre la simple y limitada funcionalidad de Glance y la necesidad de no abrumar, confundir, o distraer a los clientes potenciales con las herramientas de venta (o descargas de software) mientras se lanza una sesión de demo.

## Polycom Mejora la compatibilidad Con Microsoft

Los sistemas de videoconferencia de Polycom para sala y escritorio de y los puentes Polycom ahora ofrecen soporte de software para el Microsoft Office Communicator 2005 y Microsoft Office Live Communications Server 2005. Los usuarios pueden simplemente agregar terminales de video PVX y VSX como “contactos” en una lista de mensajería instantánea en el Communicator y pueden iniciar llamadas de video de alta calidad, ya sean multipunto o punto a punto, y compartir contenido.

## El Teléfono de LifeSize

LifeSize anunció la disponibilidad del LifeSize Phone, un teléfono circular de audio conferencia, con alta definición de audio que puede utilizarse también como teléfono parlante de sala y sistema de micrófonos para las terminales de videoconferencia de la empresa, que todavía no están disponibles.



## Lo Nuevo en [www.platinum.com](http://www.platinum.com)

Si todavía no se registró en nuestro [Sitio Web Platinum](http://www.platinum.com), debería hacerlo. Conozca la manera de recibir información personalizada. Algunos ejemplos de las Notas del Research últimamente . publicadas en Platinum:

- La adquisición Emblaze-VCON
- Diferenciación, tarifas incluidas, y multiplicadores en sistemas de comunicaciones unificadas basadas en telefonía.
- El Minuto Multimedia Se Pone de Moda
- Problemas del Firewall /NAT con Voz y Video IP

## Cara a Cara con Ron Gaboury, el COO de York Telecom



York Telecom ha provisto servicios administrados a cuentas del gobierno por varios años. Más recientemente la empresa comenzó a enfocar su accionar hacia otras empresas y mercados comerciales. WR tuvo la oportunidad de sentarse a conversar con el COO Ron Gaboury y hablar acerca de los servicios administrados, y porqué este segmento del Mercado podría ser de interés creciente para cada vez más usuarios finales.

**WRB:** ¿Cuál es su definición (York Telecom's) de servicios administrados?

**RG:** Basándome en la Cumbre de Wainhouse Research de este año, todos parecen tener una definición propia de servicios administrados. Creo Personalmente que una oferta de servicios administrados debería incluir varios productos, conjuntos de herramientas, y servicios para mejorar el rendimiento, confiabilidad, efectividad de costo en el entorno de conferencia del cliente. Idealmente, el packaging de estos productos y servicios debería ser lo suficientemente flexible como para que el cliente utilice una y todas las ofertas del Mercado. Básicamente, los servicios administrados deben soportar, aumentar y mejorar el entorno de las comunicación visuales del cliente. Estos son los principios generales a los que nos hemos ajustado cuando diseñamos nuestra oferta de servicios administrados.

**WRB:** ¿Qué tan importantes son los servicios administrados para el futuro de York Telecom?

**RG:** Los servicios Administrados no son solo el futuro de nuestra empresa – son también nuestro pasado. La verdad es que York Telecom viene proveyendo lo que actualmente se

conoce como “servicios administrados de conferencia” hace más de diez años y tenemos veinte de historia. Tenemos grandes clientes federales que han disfrutado durante muchos años de tasas del 98,9% (o más) con relación a la disponibilidad de servicio (uptime) de sus terminales. Considerando la exigencia de la misión crítica del Departamento de Defensa y los entornos civiles del gobierno, alcanzar este nivel de rendimiento no fue tarea fácil. Para York Telecom la prestación de servicios administrados de colaboración es parte de su cultura corporativa.

**WRB:** ¿En qué se diferencia su oferta de servicios administrados de la de los demás?

**RG:** Creemos que nuestro enfoque, filosofía y amplitud de servicios diferencia nuestra oferta de la oferta de la competencia.

1) Nuestro enfoque incluye comprensión de las necesidades, prioridades, y modelo de negocio de cada cliente. Después y sólo después, podemos proveer un paquete de ofertas que les ayudará a alcanzar sus objetivos. Nuestra oferta de servicios administrados no es un producto enlatado, es un conjunto de servicios diseñado para darle a cada cliente el soporte más adecuado para al precio más económico.

2) Nuestra filosofía es que nuestra oferta de servicios administrados no solamente debe cumplir con los más altos estándares de rendimiento, sino que debe ayudar al cliente a ahorrar tiempo y dinero. La medición del tiempo real es crítica a la hora de medir cualquier programa de servicios administrados. Además, seguimos aprendiendo continuamente de nuestros clientes. La respuesta que obtenemos del monitoreo del servicio y de nuestros clientes es esencial para ayudarnos a mejorar nuestra oferta actual y perfeccionar los servicios administrados de mañana.

3) Por ultimo, la *modularidad* y la amplitud de nuestros servicios nos permite alcanzar y superar inclusive las expectativas de los clientes más exigentes. Hemos diseñado nuestras soluciones para integrarse con la infraestructura existente del cliente y su flujo de trabajo. Esto significa que en vez de perturbar el entorno del cliente, lo mejoramos.

**WRB:** Usted mencionó que York Telecom ayuda a los clientes a mejorar el retorno de sus inversiones en conferencia. ¿Cómo logran que esto suceda?

**RG:** Primero que nada, no es que simplemente llegamos y sugerimos maneras de bajar costos. Si bien reducir costos disminuirá los gastos, puede tener un efecto adverso en otros aspectos del entorno del cliente. Por ejemplo podemos generalizar una recomendación, todas las reuniones de video que no revistan importancia crítica deben tener una velocidad de conexión más baja. En una red híbrida o en un ambiente puramente ISDN, esta medida disminuirá significativamente los costos de transporte. Pero la experiencia de la reunión puede ser resultar comprometida. En este caso pueden haber ahorros inmediatos, pero no necesariamente un crecimiento de la tasa de retorno a más largo plazo.


La verdadera mejora de la tasa de retorno de la inversión proviene del aumento del rendimiento y la confiabilidad balanceados con la economía. Por ejemplo, la naturaleza “llave en mano” de

Traducción al Español de  
Wainhouse Research Bulletin  
Es realizada para Ud. Por


**NEWTECH**  
SOLUTIONS


**Soluciones en  
Videoconferencia y  
Tecnología Multimedia**

Empresa líder en Latinoamérica en el desarrollo e implementación y mantenimiento de soluciones de videoconferencias desde 1989. Dispone de oficinas en Argentina y Miami.

 Diseño de Redes de Videoconferencias

 Equipos de Videoconferencia y Audioconferencia

 Alquiler de Salas Propias de Videoconferencias en Argentina y Miami

 Diseño e instalación de Salas Multimedia

Alicia Moreau de Justo 270 1º piso  
C1107AAF Buenos Aires - Argentina

9 de Julio 928 2º of. 8 Mendoza  
Tel: (0261) 429-3164 / 1891

1110 Brickell Ave. Suite 301 Miami  
tel. : (+1) 305- 358- 3030

[www.newtechsolutions.com.ar](http://www.newtechsolutions.com.ar)  
[info@newtechsolutions.com.ar](mailto:info@newtechsolutions.com.ar)  
5411-4320-5400

nuestro servicio le permite al cliente concentrarse en su negocio central, disminuir el riesgo de obsolescencia tecnológica, y controlar y presupuestar del costo de la conferencia globalmente.

El resultado es el aumento de la satisfacción total en videoconferencia, aumento de la adopción por parte del usuario final, y una mayor tasa de retorno en todas las inversiones de videoconferencia. Está bien claro. La mejora de los servicios de conferencia genera uso adicional y mayor retorno de la inversión. Esto es lo que hacemos... mejoramos los servicios de conferencia.

**WRB:** ¿ Qué ve como el futuro de los servicios administrados?

**RG:** Hoy las ofertas de videoconferencia se abocan a los servicios de videoconferencia primordialmente. Creo que es la misión y responsabilidad de York Telecom marcar el camino diseñando soluciones de empresa que abarquen todas las modalidades de las comunicaciones visuales, desde streaming a almacenamiento de contenido, webcasting a conferencia web, y desde administración de eventos a soporte en el sitio. El futuro de los servicios administrados implica mayor rendimiento y flexibilidad a menor costos, pero creo que ampliar la cartera de servicios es el verdadero destino de los servicios administrados. Simplificando, los servicios administrados se transformarán en parte integral del entorno de comunicaciones de la empresa.

**WRB:** Algunos dirán que la conferencia y colaboración están creciendo para abarcar audio-web y MI. Esto le otorgará a la colaboración una mayor visibilidad en la mayoría de las organizaciones de usuarios finales y desplazará la colaboración al espacio IT. ¿Cómo reaccionará York si estos desarrollos se concretan? ¿ No cambiará drásticamente su ambiente competitivo?

**RG:** Nuestro entorno competitivo incluye la integración especializada de los sistemas de video, y nuestros programas de soporte de administración de servicios. La integración de sistema requiere normalmente de personal capacitado para administrar las aplicaciones (encargados de sala, staff de operadores de video, interfaces técnico a técnico). Sin embargo, de la manera que la conferencia y colaboración evolucionan, deben evolucionar los servicios administrados también. Por lo tanto, nuestro equipo de soporte técnico está cambiando su naturaleza para convertirse en un grupo orientado a proveer soporte al usuario no soporte técnico. Esta re instrumentación (atender las necesidades del verdadero usuario final)se alinea muy bien con la fusión del soporte de audio-video-web y MI, que se unirá con VTC y la colaboración con el tiempo.

A un nivel profundo, se requiere que nuestros especialistas tengan total conocimiento sobre todos los aspectos de soporte IP para empresas, y que trabajen con la mentalidad de Centro de datos y operaciones de red.

No veo que nuestro entorno competitivo atraviese cambios dramáticos, dado que mantendremos nuestra especialidad en ingeniería de comunicaciones visuales. El impacto más significativo que veo son los cambios necesarios por parte de nuestros asociados y proveedores. Nuestra firma se especializó desde el inicio en la asociación operacional transparente, y creo que esto nos llevará al siguiente nivel de la evolución de la tecnología.

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297  
Email : [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com) Comunicados de Prensa: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com) Suscripciones gratis:  
[www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)