

*Como siempre, siéntase libre de enviar este boletín a sus colegas. Para ser incorporado a nuestra lista automatizada de distribución **GRATUITA** vía email, visite*

www.wainhouse.com/bulletin.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Cisco Hace Video

Pasó casi un año desde que oímos a la alta gerencia de Cisco declarar que éste sería el año del video. Pero cuando escuchamos video pensamos en “videoconferencia”. Pensamos mal. Cisco ofreció US\$6.900 millones para comprar Scientific-Atlanta, la compañía que fabrica las conocidas cajas set-top de TV por cable. Para entender la proporción, esta cifra en dólares representa dos veces el valor de mercado de toda la industria de la videoconferencia. Parece que después de adquirir Linksys (routers para el hogar), Cisco intenta hacer una gran compra en el espacio del entretenimiento y video para el hogar. Oímos hablar mucho de IPTV últimamente (no sabemos porqué no lo llaman “video over IP”, del mismo modo que hablan de VoIP y no “IPVoice”), por lo tanto esta jugada tiene sentido. Me refiero a la jugada de insertar al gigante de la tecnología IP y de redes en la enorme industria del entretenimiento para el hogar, con la intención de vender tecnología y no contenido. Las posibilidades de hacer paquetes con voz, video, datos y entretenimiento son infinitas.

El Gobierno Federal Adjudica el Mayor Contrato Federal de Video/Audio IP

La Agencia de Sistemas de Información de Defensa (DISA) adjudicó lo que parece ser el mayor contrato de servicios de conferencia de video y audio IP en la historia. El ganador del contrato, estimado entre US\$50 y US\$60 millones, es Northrop Grumman. Northrop Grumman a su vez está valiéndose de varios subcontratistas con quienes los lectores de este boletín están familiarizados, incluyendo Cisco, RADVISION, y Criticom. El producto Cisco IP Video Conferencing 3540 Multipoint Control Unit (un producto OEM de RADVISION) para videoconferencia y MeetingPlace para conferencia de video, voz y Web serán la base del sistema. RADVISION, que también proveerá middleware software a Northrop directamente, estima que verá entre US \$6-8 millones en órdenes durante el próximo año producto de este contrato.

Noticias Breves

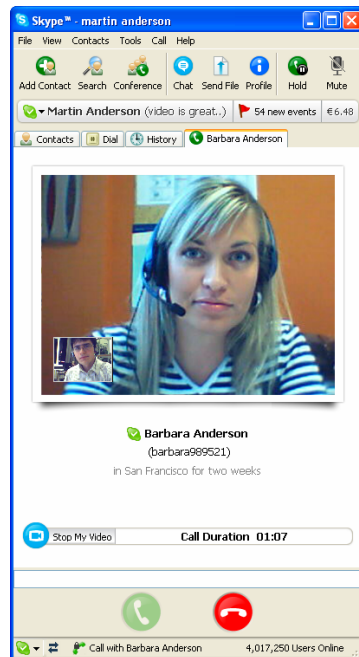
- MCI anunció que fue seleccionada por Boeing para conectar a sus empleados en todo el mundo vía los servicios de audio conferencia de MCI. Según los términos de este contrato por varios años, Boeing usará las herramientas de audio (programadas y sin reserva previa) de MCI para conducir reuniones. MCI proveerá soluciones IP y PSTN que le permiten a Boeing bajar sus costos totales por propiedad de equipos, y a la vez sacar provecho de la mejor tecnología disponible.
- Un gran usuario final en Connecticut nos informó que están entrando al siglo XX, al haber reemplazado 100 de sus 110 sistemas PictureTel Concorde vía 128 ISDN (¿se acuerdan de SG3?) por flamantes equipos Polycom VSX 7000 en 384 ISDN. La transición se realizó durante los últimos 9 meses. Aprendimos una lección: es más rápido y menos trabajoso solicitar un nuevo servicio 3BRI al carrier y luego cancelar el viejo servicio 1BRI que tratar de escalar. Próximamente: la transición a IP.
- Vapps, proveedor de audio conferencia, formó una alianza estratégica con WebDialogs para

integrar la tecnología de conferencia web de WebDialogs en su plataforma de audio Vapps CB1000. La combinación permitirá a los carriers ofrecer un servicio colaborativo de voz y datos simultáneamente en redes públicas y en redes IP.

- Macromedia anunció una sociedad con Jabber con el objeto de obtener negocios del gobierno federal comenzando a principios del 2006. Las dos compañías anunciaron la próxima integración de Breeze Meeting (Macromedia) con la plataforma Extensible Communications Platform (XCP) de Jabber. El producto integrado será vendido al Departamento de Defensa y otras agencias federales. La colaboración integrará conferencia web, mensajería instantánea, chat y presencia y los usuarios podrán iniciar Breeze Meetings directamente desde Jabber XCP. *Comentarios:* El conjunto Adobe-Macromedia-Jabber podría ser una alternativa interesante al campo Microsoft. Agregue a los hechos que Jabber también está alineada con Google y la olla puede empezar a hervir.
- AOL anunció el lanzamiento de su nuevo servicio AIM Triton. Disponible para ser descargado desde AIM.com, el servicio AIM Triton es un cliente para comunicaciones integradas que ofrece mensajería instantánea, email gratuito y mensajería de texto móvil SMS, además de servicios de voz y chat de video.
- [Skype](#) anunció la versión beta de Skype 2.0, que incorpora llamadas gratuitas de video a su arsenal de prestaciones estándar. Skype tiene la licencia de codec de video On2 Technologies, y se asoció con Logitech y Creative para comercializar Skype video conjuntamente y ofrecer cámaras web certificadas por Skype. Esta versión beta también incorpora una barra de herramientas para iniciar llamadas desde Microsoft Outlook, agrupación de contactos (una prestación que debería ser útil para los usuarios corporativos, ej. agrupación por compañía, proyecto, campo de experiencia, etc.) y la capacidad de mostrar el estado de presencia e iniciar llamadas Skype desde un sitio web personal.

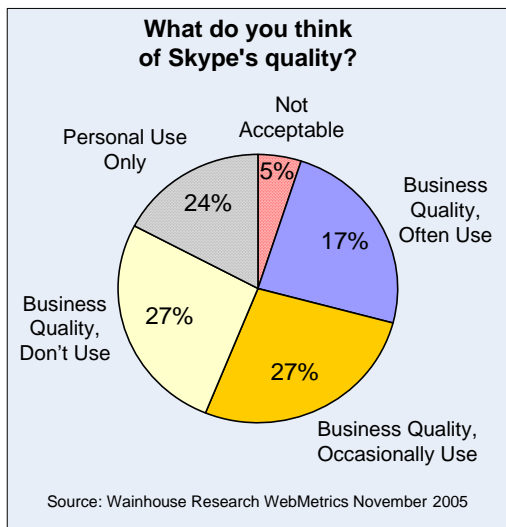
➔ [Foro WR: Videoconferencia con Skype](#)

- Siguiendo con el tema de Skype, según recientes resultados publicados en nuestro programa trimestral [WebMetrics](#), 70% de los panelistas que usaron Skype en los últimos seis meses encontraron el servicio aceptable para llamadas de negocios. De este grupo, 17% lo usó frecuentemente para propósitos de



negocio, mientras que sólo 5% encontró el servicio inaceptable para uso comercial o personal. Los números no son tan apabullantes como parecen. De todos los encuestados, sólo ¼ había usado Skype alguna vez, por lo tanto el 70% que respondió favorablemente representa una pequeña parte de toda la población. Los resultados son indicativos de lo que prepara el futuro. Los proveedores de conferencia web se están tropezando entre sí en la carrera de las ofertas de VoIP. Esta encuesta afirma la dirección de sus esfuerzos y casi garantiza que el uso de VoIP para propósitos de negocio crecerá en el futuro. Los resultados también indican que Skype está proveyendo un excelente servicio de VoIP y ayudando a impulsar la adopción de VoIP en la comunidad de negocios.

La Guía de Programas Wainhouse Research para 2006 ya está disponible. [Haga clic aquí.](#)

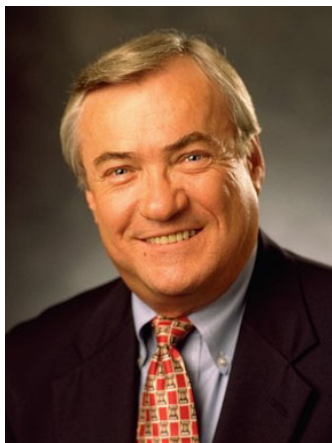


Gente & Lugares

Reflect Systems, Stephen Nesbit, COO.

The Whitlock Group, Michael Dennis, Cuentas Estratégicas; Luke Jones, Ingeniero de Videoconferencia

Jules Devigne



Es con gran dolor que informamos la muerte de Jules Devigne ocurrida la semana pasada. Andrew habló con Jules en Septiembre en la muestra VON y Jules estaba de muy buen humor, recuperándose de recientes serios problemas de salud. Jules Devigne tuvo una larga historia en la industria de la conferencia y fue uno de los verdaderos innovadores e impulsores en nuestro pequeño mundo. Antes de retirarse a principios del 2003 para dedicarse a la consultoría, Jules fue VP de Ingeniería en Polycom, y antes, CEO en Accord Networks, y antes todavía VP de ventas mundiales en VideoServer.

Todos extrañaremos su iniciativa, imaginación, liderazgo y su simpatía

Calendario de Eventos de Conferencia & Colaboración

CUÁNDO & DÓNDE	QUIÉN & QUÉ
2006-Abril 19-20-21, Berlín, Alemania	Foro Europeo WR Conferencia, Colaboración, y Herramientas de Última Generación para Reuniones
2006-Julio 19-20-21, Boston, MA	Cumbre Wainhouse Research – 2006

Correcciones & Malentendidos

El CEO de Magicsoft, Carl Eckstein, nos escribe para corregir que los rumores de la muerte Magicsoft son prematuros (Nota sobre Renovo Software en [WRB V6 #39](#)). Tal vez fue el sitio web, que incluye ejecutivos que sabemos hace tiempo que no están. Tal vez fue el último comunicado de prensa. En cualquier caso, él asegura a WR que Magicsoft continúa manteniendo a los clientes existentes y que se está reatrincherando. Esperamos con ansias las noticias para el 2006.

Alan Greenberg, agreenberg@wainhouse.com

Cartas & Números

Andrew: Leo su entrevista con WireONE ([WRB V6 #39](#)) y tengo algunos comentarios. Estoy de acuerdo con Leo que el modelo de soporte en el sitio es una solución demasiado cara para la mayoría de los clientes. El costo de la proporción entre número de eventos y número de personal de soporte es prohibitivo si se pretende dar al usuario final el mejor soporte. Para ahorrar costos, algunos prestadores de servicios y clientes tratan de estirar el personal de soporte, que a la larga redundará en malas experiencias para el usuario y baja utilización. Como la mayoría de las terminales de videoconferencia se utilizan poco, uno llega a la conclusión que la mayoría de los usuarios no están dispuestos a pagar una prima para solucionar problemas.

¿Para qué? Las compañías como WireONE y AGT deberían hacer todo lo posible por bajar los costos asociados a la propiedad de los equipos.

En lo que no estoy de acuerdo es en cómo WireOne enfoca la solución. Primero, permítame explicarle que AGT tiene el mismo número de empleados en el sitio (50+) que WireONE en su grupo Strategic Staffing. Como seguramente lo hizo WireONE, nosotros estudiamos a nuestros clientes para ver cómo podemos mejorar nuestro servicio. Me imagino que llegamos a conclusiones diferentes – la tecnología ONWARD que describió Leo no es suficiente. Es demasiado para los usuarios soportar otro sistema de programación de terceros y es demasiado limitado ofrecer estado de terminal como mecanismo de soporte. Producto del análisis de la experiencia del cliente, comenzamos a invertir en distintas áreas hace un par de años.

Mi filosofía es muy directa – en lugar de tratar de construir una mejor mesa de ayuda, por qué no solucionar los problemas que requieren de soporte. ¿Y si pudiéramos diseñar un servicio de video que prácticamente no requiriese soporte? ¿Por qué es imposible? Nosotros no pensamos que lo sea. Analizamos las consultas que hacen los usuarios finales – cómo conectar sitios, cómo incorporar terminales no VTC, quejas sobre baja calidad de video, etc. – y llegamos a la conclusión de que muchos de los problemas que frustran a los usuarios finales son previsible. Le concedo que los fabricantes no aportan las soluciones (si fuese así, los usuarios finales ya se las habrían comprado), pero ese el valor de AGT para el mercado. Como compañía de software con probada experiencia en servicios administrados, estamos renovando y rediseñando el modelo de soporte – no los productos que usan los clientes, sino cómo los usan. Nuestro objetivo es que los usuarios desarrollen autoconfianza en el manejo de la videoconferencia cambiando la manera de interactuar con ella. Esto redundará en menos solicitudes de soporte, menores requisitos para la mesa de ayuda y finalmente en menores costos. Teniendo en cuenta la respuesta de los clientes, la implementación de esta filosofía nos está llevando por buen camino.

Mike Valletutti, CEO, Applied Global Technologies

Andrew: Me divierte leer las preguntas y comentarios en el artículo titulado “RADVISION Introduce PathFinder y H.460.17”. Siendo un observador neutral, pensé en hacer un aporte.

H.460.17 es una nueva especificación que fue aprobada al mismo tiempo que H.460.18 y H.460.19. RADVISION sí comenzó a trabajar en H.460.17 bastante antes de que TANDBERG trajese una propuesta para producir lo que ahora llamó H.460.18. El trabajo de RADVISION no se demoró, el tema es que el ITU-T SG16 se reúne sólo cada nueve meses para aprobar las propuestas. RADVISION hizo la suya en una reunión y se aprobó en la siguiente. En el tiempo que transcurrió entre ambas reuniones, el texto fue redefinido. H.460.18, por otra parte, apareció en una reunión preliminar y se aprobó en la misma reunión que la norma H.460.17 de RADVISION.

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

NEWTECH
SOLUTIONS

**Soluciones en
Videoconferencia y
Tecnología Multimedia**

Empresa lider 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 M de Justo 270 Piso 1
Bs As; Argentina Te.: 4320-5400

9 de Julio 928 Piso 2 Of 8
Mendoza, Argentina Te.: (261) 429-3164

Felix Olmedo 2030 Barrio Martinez
Córdoba; Argentina Te.: (351) 468-7444

1110 Brickel Ave. Suite 301 Miami
Florida USA Te.: 305-358-3030
www.newtechsolutions.com.ar

En cualquier caso,

H.460.19 requiere H.460.18, porque Polycom y TANDBERG así lo quisieron. La posición oficial es que H.460.18 y H.460.19 son las especificaciones para cruce de H.323 NAT/FW y cualquier otra cosa, incluyendo H.460.17, es un método opcional. Hay algunas situaciones en que H.460.17 puede resultar mejor que H.460.18. Por ejemplo, si el equipo quisiese proteger los mensajes RAS vía TLS, entonces H.460.17 sería el medio para hacerlo. En lo que hace a superioridad técnica, no creo que nadie pueda afirmar que H.460.17 es técnicamente superior a H.460.18. También tiene sus debilidades, incluyendo escalabilidad. TCP generalmente requiere más recursos que UDP. Como tal, es probable que un equipo que emplea H.460.17 requiera más recursos que uno que ofrezca la misma funcionalidad usando H.460.18. RADVISION podría afirmar que una es técnicamente superior y sospecho que TANDBERG afirmaría que la superior es la otra.

¿Le importa ala gente? Sí. ¿Las pruebas son más costosas? Sí. ¿Cuál será el resultado final? Sospecho que la mayoría implementará H.460.18/19 y H.460.17 será implementada por pocas compañías... por lo menos como solución NAT/FW. Tal vez sea implementada para seguridad o alguna otra razón.

Ciertamente, el costo no es atractivo pero sospecho que será reajustado el próximo año. En teoría, no hay ninguna necesidad de tener un equipo en la compañía. Sin embargo, es posible instalar un proxy en la empresa para trabajar con equipos que no tengan soporte directo para H.460.18/19. No obstante, entiendo que Polycom y TANDBERG planean incorporar soporte directo en las terminales, eliminando la necesidad de tener un hardware especial en la empresa. Así un prestador de servicios necesitaría un solo GK para manejar un número dado de llamadas.

Un cálido saludo desde detrás del firewall en Baghdad.

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