

*Estamos yéndonos a Berlín y a algunas zonas del este de Europa. El próximo Boletín WR probablemente recién aparezca dentro de un par de semanas.*

*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)

## Noticias breves

- Esta semana, desde las oficinas de San José se filtraron dos informaciones interesantes sobre telepresencia, que no han sido anunciadas: 1) Cisco ha incrementado la capacidad del CTMS (Conmutador de Telepresencia de Puntos Múltiples), que pasó de treinta y seis a cuarenta y ocho segmentos. El CTMS es el aparato que conmuta entre el segmento (pantalla) y el sitio, según quien hable. En una plataforma, el aparato puede administrar tantas reuniones como lo permitan los 'puertos'. Por lo tanto, un conmutador con cuarenta y ocho 'puertos' puede administrar un encuentro de puntos múltiples de cuarenta y ocho segmentos, o doce encuentros de cuatro segmentos, etc. 2) La interfaz de usuario, que mediante un botón de un teléfono IP inicia un encuentro de telepresencia, ha sido enlazada al Microsoft Outlook. Ahora, Cisco ha extendido esta función de la interfaz al Lotus Notes. Nuestros espías, entrenados por la Agencia Central de Inteligencia y ubicados en California, nos informan que en San José se originarán varios anuncios sorprendentes antes de que la nieve del invierno se derrita en Oslo.
- Mirial lanzó una nueva versión de su software de teléfonos para videoconferencias profesionales. Desde junio de 2007, el software tenía compatibilidad con definición de video estándar y alta de 720p. A esto la nueva versión 6.0 agrega H.239, administración de llamadas y funciones de MCU embebida. Los usuarios del software de teléfonos pueden ahora establecer sesiones de videoconferencia con tres participantes y mantener activas las llamadas de video sin ninguna MCU externa o gateway H323

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)

a SIP. Además, todas las sesiones de videoconferencias pueden grabarse y exportarse en un archivo WMV.

- Tandberg lanzó el TMS V11.9. Tiene dos atributos interesantes: 1) actualizaciones automáticas para los terminales y los productos de infraestructura. SI un cliente tiene un contrato de mantenimiento vigente y SI el servidor del TMS tiene acceso a internet, ENTONCES el TMS ingresará a los servidores finales de Tandberg, verificará que los contratos estén vigentes y automáticamente descargará el software y generará claves de activación. El TMS NO instalará automáticamente el nuevo software. 2) compatibilidad con las MCUs de Codian (esto no es sorprendente) y compatibilidad con los terminales de video de alta definición Polycom HDX. Como con todos los terminales que no son Tandberg, el TMS es compatible con el hardware hasta donde las APIs se lo permiten. Según Tandberg, la compatibilidad del TMS con la línea de productos del HDX es equivalente a la que ha ofrecido para los sistemas VSX de Polycom.

**Distribuidores asociados: WR necesita la ayuda de ustedes**

Por favor, completen nuestra [Encuesta a distribuidores asociados](#) y participen en el sorteo de DIEZ vales de regalos de \$50 de Amazon.com

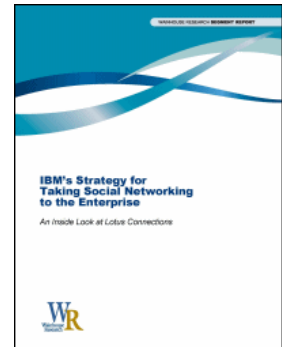
- Revolabs anunció Fusion, un sistema integral de micrófonos inalámbricos, diseñado para las salas de conferencias pequeñas. El nuevo producto combina en un solo paquete la tecnología electrónica necesaria para que la instalación y el uso de múltiples micrófonos inalámbricos Revolabs sea muy simple.
- Dimension Data anunció su Modelo de Desarrollo de Comunicaciones Unificadas (UCDM), que ayuda a las organizaciones a evaluar sus habilidades y aptitudes para las comunicaciones unificadas y a desarrollar un plan de implementación.
- Vapps, el proveedor de servicios de audio conferencias, anunció que la empresa ha sido seleccionada por AutoZone para brindar servicios de audio conferencia en sus más de 4.000 locales de venta minorista.
- [KPMG](#) ha publicado un interesante informe, en el cual manifiesta que seis sectores industriales deben estar especialmente alerta ante los riesgos que implica el cambio climático y que todos los sectores subestiman la dimensión del riesgo que conlleva el cambio climático. Las seis principales industrias son la aviación, la salud, el turismo, el transporte, el petróleo y el gas y los servicios financieros. Estas industrias entrañan grandes riesgos. Sin embargo, están poco preparadas para enfrentarlos. Además, KPMG sostiene que los dieciocho sectores incluidos en el informe (aun los tres sectores que se considera que están en el 'área segura') no están lo suficientemente preparados para manejar los nuevos riesgos que genera el cambio climático. Aunque el sector del gas y del petróleo está mucho mejor preparado que cualquiera de los otros sectores que están en 'la zona de peligro', los problemas que debe enfrentar lo convierten en el sector que corre el mayor peligro. Por el contrario, el transporte es el sector que corre menos peligro, pero es el que está peor preparado de los dieciocho.
- Collanos ha lanzado Workplace V1.3, una solución interpar para colaboración asincrónica.
- Acacia Research, una empresa que compra patentes y otorga licencias de tecnología, anunció que ha comprado los derechos de una patente relacionada con la tecnología de las videoconferencias.

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

<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">Haedenbridge</a>
<a href="#">AGT</a>	<a href="#">HaiVision Systems</a>
<a href="#">Cisco</a>	<a href="#">LifeSize</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Mirial</a>
<a href="#">Dialcom</a>	<a href="#">Talk &amp; Vision</a>
<a href="#">GlobalMedia</a>	<a href="#">Visual Nexus</a>
	<a href="#">VTEL</a>

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.

- Telanetix informó que los ingresos del cuarto trimestre de 2007 ascendieron a \$7,4 millones y que los ingresos de 2007 fueron de \$12,2 millones (\$4,9 millones por ventas de telepresencia y \$7,3 millones por ventas de VoIP). La divulgación de otros detalles está pendiente de la presentación que haga la empresa ante la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos.
- Glowpoint informó que en el cuarto trimestre de 2007 sus ingresos ascendieron a \$5,5 millones y que sus ingresos en 2007 fueron de \$22,8 millones. Las pérdidas mejoraron un 45,7%. En 2006 habían sido de \$8,5 millones y en 2007, de \$4,6 millones. Recientemente la empresa firmó un acuerdo de tres años con Polycom, mediante el cual Polycom usará a Glowpoint como un proveedor subyacente, para un servicio de telepresencia administrado y con marca.
- Ezenia informó que sus ingresos del cuarto trimestre ascendieron a \$1,8 millones, lo cual representa una disminución del 39% con respecto a 2006. Sus ingresos en 2007 fueron de \$9,0 millones, una disminución del 32% en relación a 2006.
- WebEx ha ampliado su compatibilidad con Macintosh. Cisco declara que el uso de Mac se ha duplicado en el último año. Nos arriesgaríamos a adivinar que alguna parte de responsabilidad en este hecho debe atribuirse al Vista.
- Tenemos un nuevo informe, sobre un nuevo sector de mercado, realizado por nuestro flamante analista: David Dines. Como parte de nuestra nueva cobertura de la industria y del mercado de los grupos empresariales de intercambio social (ESN), estamos investigando a fondo a un grupo de proveedores seleccionados. Éste es nuestro primer estudio que se centra en el proveedor. Su costo es de \$995 y se titula [La estrategia de IBM para llevar los grupos de intercambio social a las empresas](#), Examina la plataforma Lotus Connections de IBM. Estábamos intrigados e impresionados por IBM. Fue el primer proveedor importante de software que reconoció el valor de los grupos empresariales de intercambio social y brindó a este mercado una plataforma dedicada. Si quieres más información, ponte en contacto con [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).
- Recientemente, Avistar reorientó muchas de las capacidades de la empresa alrededor del C3, una solución de colaboración y videoconferencias de escritorio que se activa con un clic, con administración patentada de la banda ancha y con una nueva MCU de software. La empresa acaba de publicar, según nuestra humilde opinión, un boletín de prensa singular, que informa que ha reducido su plantel en Estados Unidos y en Europa en un 25%, para recortar costos. Esta medida está impulsada por la reciente impugnación que Microsoft realizó a las veintinueve patentes que Avistar tiene en Estados Unidos. Avistar también está desistiendo de sus planes para iniciar un programa de desarrollo en China. Este último hecho explica en parte la reducción de personal del 25%. Según Avistar, estas patentes ya han sido comparadas con una gran cantidad de información conocida públicamente antes de la presentación de las mismas. Además, las patentes han ganado dos litigios. La política de WR ha sido abstenernos de realizar comentarios sobre todos los pleitos, y en particular, sobre pleitos por patentes, pero ciertamente éste tiene una característica especial. Ésta es una acción muy agresiva por parte de Microsoft y, según Avistar, las impugnaciones han aplazado algunas de las discusiones que la empresa estaba manteniendo con otros posibles concesionarios. Aunque recientemente Avistar ha vuelto a cotizar en el NASDAQ y tiene esperanzas de llegar a un acuerdo sobre las licencias con el gigante de Redmond, en esta confrontación está claro que el juego de la espera no favorecerá a la empresa pequeña.



## Mano a mano con el ex-Presidente de Radvision, Eli Doron



Sin duda, como muchos de ustedes estarán al tanto, recientemente, Eli Doron, el Presidente y Gerente Ejecutivo de Estrategias y co-Fundador de Radvision, ha anunciado su renuncia. Pude pescar a Eli el último día que estuvo en Radvision. Mantuve con él una videoconferencia.

**WRB:** Gracias por aceptar esta llamada. ¿Puedes decirnos por qué estás dejando Radvision y por qué ahora? ¿Ha habido alguna disputa interna?

**ED:** Para nada. Todas las noticias sobre rivalidades internas son falsas. He estado aquí por más de quince años y tengo cincuenta y seis. Llegó el momento de emprender una nueva aventura. Si hubiera seguido esperando, temo que no hubiera sido capaz de intentar algo nuevo. No me estoy retirando. Soy demasiado joven para eso. De hecho, he disfrutado tanto esta experiencia que podría hacer algo relacionado con el video en mi próximo emprendimiento. Todavía no hay nada decidido.

**WRB:** Al comienzo, ¿por qué fundaste Radvision? ¿Cómo eran las cosas allá por 1992?

**ED:** Las cosas eran muy, muy diferentes. La ITU, que en ese entonces se llamaba CCITT, había aprobado la H.320, el estándar de videoconferencias en ISDN. Creíamos que tener un estándar, en lugar de múltiples protocolos patentados, abriría grandes oportunidades, no sólo para el crecimiento de la industria, sino para una empresa independiente de infraestructura. En ese momento, PictureTel y CLI dominaban la industria de los terminales de sala y creíamos que el video de escritorio no se quedaría atrás. Sin embargo, no creíamos que las personas llevarían la ISDN al escritorio, aunque había varios vendedores, como Zydacron, algunos finlandeses y más tarde Intel que estaban fabricando videoconferencias de escritorio para ISDN. Al comienzo, Radvision estaba centrada en un pequeño aparato de gateway que actuaba como una interfaz entre la LAN y la ISDN, de manera que las personas podían agregar sistemas de video para ISDN a su LAN. El protocolo que desarrollamos para el sector de la LAN luego se convirtió en H.323.

**WRB:** ¿Cómo describirías hoy a Radvision? Ciertamente, el panorama de la competencia ha cambiado desde hace uno o dos años.

**ED:** Creo que Radvision es la única empresa que realmente se especializa en una solución integral de infraestructura. Cuando piensas en el tema, te das cuenta de que las otras empresas están en realidad centradas en los terminales. Nosotros NO hemos heredado una tecnología ISDN, pero nos hemos concentrado desde el primer día en la LAN y en las redes IP. Este pensamiento realmente impregna nuestras decisiones sobre arquitectura y el énfasis que ponemos en las soluciones de infraestructura, para las actuales redes IP de avanzada, tales como los recursos distribuidos, la seguridad, la preservación de servicios, la conectividad remota y la escalabilidad.

**WRB:** Me parece que desde 1994 ó 1995, la videoconferencia de escritorio (DVC) está por convertirse en masiva. Pero nunca lo hace. ¿Crees que ha llegado el momento?

**ED:** Bien, creo que la videoconferencia de escritorio todavía es muy interesante, pero no creo que veamos despliegues a gran escala durante los próximos dos años. En el ínterin, en las empresas veremos un montón de pruebas de escritorios. También creo que continuará el éxito de los sistemas ejecutivos: el hardware con dedicación plena, que brinda videoconferencias de escritorio más fructíferas. Éste es un tema más del orden cultural que tecnológico, aunque la ergonomía de los sistemas ejecutivos es generalmente superior a la ergonomía de los sistemas personales de PC. Por lo tanto, durante algún tiempo en el mercado convivirán sistemas de sala, sistemas ejecutivos, aparatos móviles y videoconferencias de escritorio de PC. Y aquí es donde juegan la MCU SCOPIA y la solución SCOPIA de escritorio de Radvision, al proveer

interoperabilidad a todos los sistemas y buen desempeño a cada uno de ellos.

**WRB:** ¿Qué pasa con las comunicaciones unificadas y la telefonía IP? ¿Qué pasa con Microsoft, IBM, Cisco, Avaya, Nortel, Siemens y otras empresas de ese ámbito? ¿Crees que llevarán a las videoconferencias de escritorio al éxito?

**ED:** Sí. Ahora que los grandes jugadores han entrado seriamente al mercado, las videoconferencias de escritorio prosperarán. Nuevamente, es una cuestión de cuándo, pero finalmente triunfarán. Y creo que en los próximos dos a tres años la estrategia de las comunicaciones unificadas y la estrategia de la telefonía IP convergerán. Como resultado de esto, el video se volverá casi gratuito y al igual que el correo electrónico se tornará un atributo o función ineludible.

**WRB:** Un reciente artículo de opinión atribuido a Forbes sugirió que Radvision se está alejando de Cisco. ¿Es cierto esto?

**ED:** En realidad, todo lo contrario. La relación entre Radvision y Cisco es muy buena y de hecho se está expandiendo. Estamos trabajando con varios grupos de Cisco en diversos proyectos. Cisco continúa integrando nuestra tecnología a las diferentes áreas de su negocio, más allá de las videoconferencias y la video telefonía IP. Recientemente, has visto que Radvision ha extendido su tecnología al centro de contactos y de telepresencia de Cisco. Continuaremos trabajando con nuestros otros socios y buscaremos áreas para expandir nuestro mercado. También esperamos mantener una relación de mutuo beneficio con Cisco, durante mucho tiempo más.

**WRB:** Tus palabras finales.

**ED:** Realmente me ha dado satisfacción formar parte de esta industria y verla crecer desde sus comienzos, cuando el video era un nicho de mercado, hasta el día de hoy, en que se ha convertido en un producto masivo. Confío plenamente en que por fin estamos viendo al video convertirse en parte integral de las comunicaciones cotidianas. Les deseo lo mejor a todos los miembros de la industria.



## *Elegir tu proveedor de servicios de conferencia administrados*

Logan Airport Hilton, Boston 6-7 de mayo de 2007

El año 2007 constituyó un hito para los grupos de intercambio entre usuarios finales: Point Nine (P9). Basándonos en este éxito, estamos organizando un encuentro de dos días de duración, orientado a los Proveedores de Servicios Administrados de Colaboración (cMSP). Será la reunión más potente y efectiva que se haya realizado hasta el día de hoy. Además de las discusiones estándares de mesas redondas, las presentaciones de WR y los casos de estudio de los usuarios, hemos agregado un segundo día que le brindará a los participantes la oportunidad exclusiva de evaluar a cuatro proveedores de servicios administrados líderes (ya hay tres que se han comprometido). Wainhouse Research ha confeccionado una lista de once preguntas que exploran los aspectos clave de las soluciones y servicios administrados y se las ha enviado a los vendedores de estos, quienes presentarán sus respuestas. Los participantes tendrán la oportunidad de evaluar a cada vendedor, de acuerdo con su propio sistema de medición.



Si eres un usuario final, que estás a cargo de las conferencias de tu organización, entonces ven a este encuentro y...

- ☑ Entérate de las razones por las cuales dos organizaciones (que pertenecen a la lista de las cien empresas estadounidenses más importantes que cotizan en bolsa, según Forbes) se pasaron a los servicios administrados y cómo funcionan estos en la práctica.
- ☑ Escucha la perspectiva de WR acerca de qué está ocurriendo en el sector de los servicios administrados.
- ☑ Escucha consejos clave sobre cómo armar una solicitud de propuestas exitosa y cómo evaluar a los vendedores.
- ☑ Discute tus ideas con tus pares y con los analistas de WR en un foro independiente.

Este encuentro, que sólo está abierto a usuarios finales, se realizará en Boston. Pero para hacer este evento lo más accesible posible, para reducir los viajes y para que se sumen participantes adicionales, estamos intentando asegurarnos plazas de video en la ciudad de New York y en Washington DC. ¡Consulta esta sección donde habrá más información!

Para más detalles, incluyendo la agenda provisoria y cómo registrarse, por favor visita [www.wainhouse.com/point9](http://www.wainhouse.com/point9) o ponte en contacto con el Director Ejecutivo de P9, [Richard Norris](#).

## Mano a mano con Elena Viezzoli de Aethra



Recientemente, uno de nuestros espías sudamericanos nos pasó el dato de que Aethra presentaría un nuevo sistema de videoconferencias en nuestra Cumbre de Colaboración, la próxima semana, en Berlín. Aproveché la oportunidad de preguntarle sobre el tema a Elena Viezzoli, una de las Vicepresidentes de la empresa italiana.

**WRB:** ¿Es cierto lo que escuché...? ¿Presentarán un nuevo sistema la próxima semana, en Berlín?

**EV:** Sí, pero no puedo decirte mucho sobre eso en este momento. No quiero arruinar la sorpresa. El nuevo sistema forma parte del plan de Aethra de cambiar su identidad corporativa y de que su imagen de marca adopte una posición distintiva, basada en una nueva filosofía de empresa.

**WRB:** Entonces, ¿cuál es la principal propuesta que están presentando?

**EV:** La tecnología ya ha atravesado el nivel de desarrollo que exigían las aplicaciones comerciales. Hemos estado ocupándonos de la tecnología durante treinta y cinco años. Nuestro nuevo enfoque es que las videoconferencias están, por lo tanto, 'más allá de la tecnología'. Estamos centrados en dos elementos. Uno de ellos es hacer a las videoconferencias más atractivas, ponerlas más a tono con los diseños de las salas de conferencia de gran categoría. El diseño italiano, tal como inclusive tú sabes, tiene renombre mundial. El diseño está revolucionando la industria de las videoconferencias y está creando una nueva experiencia emocional, que trasciende el paradigma tradicional de los equipos heredados. La nueva filosofía de Aethra incluye elegancia, atención a los detalles y la estilización provista por el diseñador italiano.

**WRB:** Muy bien. Ya tengo la elegancia del diseño. ¿Cuál es el segundo elemento?

**EV:** Queremos que la tecnología sea más accesible. Esto incluye que su uso sea sencillo y cuidar a los clientes. Creemos que nuestro nuevo enfoque hará que nuestros productos se distingan del resto de los sistemas que hay en el mercado. Por ejemplo, tú has visto nuestro último video teléfono, el Maia XC, el único sistema que posee esos atributos y características. Además hemos elegido los servicios de Meetin Rich Media, que podemos ofrecer gracias a la especialización que hemos desarrollado en doce años.

**WRB:** El nuevo sistema, ¿ya tiene un nombre? ¿Saben cuál será su precio?

**EV:** Sí, pero tendrás que esperar hasta la próxima semana. O [ven a nuestro taller](#) en la Cumbre de Colaboración de WR para obtener más detalles.

**WRB:** Bueno, al menos dime algo.

**EV:** Anunciaremos nuestro flamante e interesante producto: un nuevo y muy estilizado gabinete rodante de telepresencia, con alta definición. Es un sistema completo, una solución singular que combina la tecnología de la alta definición con un diseño elegante y a la moda, realizado por uno de los diseñadores italianos más importantes, Michele De Lucchi.



Nuestro sistema es indispensable y de altísima categoría. Impulsa la evolución de las videoconferencias hacia un estilo de vida glamoroso. Será mostrado por primera vez en Berlín, en nuestro taller.

Quisiera agregar otra observación sobre nuestro taller. Tus lectores también deben saber que durante el mismo, el martes 6 de abril, se sorteará un Maia XC de plata (nuestro nuevo video teléfono diseñado por Paolo Villa). ¡Todos los asistentes al taller podrían participar en el sorteo! Queremos aprovechar la oportunidad de hacer algo diferente, algo que refleje el título de nuestro taller *Pensar más allá de la tecnología*. Sin embargo, el protagonista será nuestro nuevo gabinete rodante. Por esta razón, queremos invitar a la mayor cantidad de gente posible a concurrir a nuestro taller, donde se revelarán todos los detalles de nuestro nuevo producto.

## Calendario de eventos de conferencia y colaboración

### CUÁNDO Y DÓNDE

6-7 de mayo, Boston, MA y otros sitios

16-18 de julio, Boston, MA

27 de octubre, Boston, MA

### QUÉ Y QUIÉN

[Encuentro Point Nine sobre Servicios de Colaboración Administrados](#)

[Cumbre de Colaboración de Wainhouse Research – Boston](#)

Cumbre Wainhouse Research de Proveedores de Servicios de Colaboración

**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](http://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](mailto:editor@wainhouse.com). Envía boletines de prensa a: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com).

Suscripciones gratuitas en: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)