

## NOTICIAS Y OPINIONES SOBRE COMUNICACIONES UNIFICADAS EN TIEMPO REAL

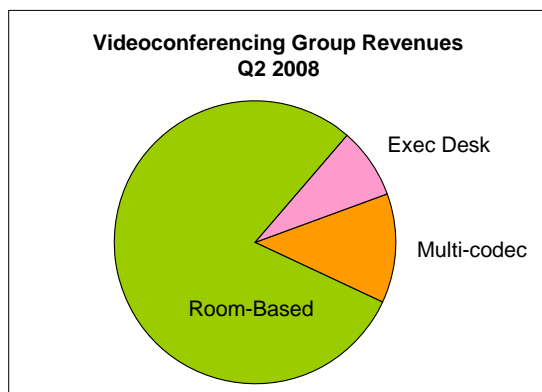
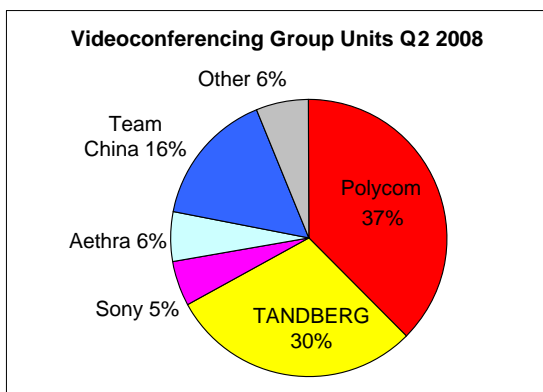
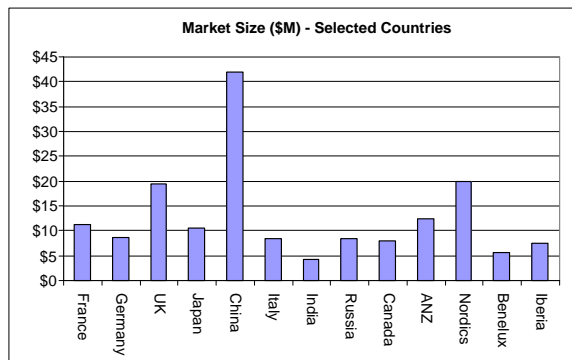
Como de costumbre, te invitamos a que reenvíes este boletín gratuito a tus colegas. Para ser añadido a nuestra lista automática, **GRATUITA** y por correo electrónico, simplemente visita [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).

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

### Estadísticas de la industria de las videoconferencias – Segundo trimestre de 2008

Ya están disponibles nuestras investigaciones aleatorias sobre videoconferencias del segundo trimestre de 2008. Ponte en contacto con Sara Fargo en [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com), si quieres suscribirte. Las estadísticas de este trimestre revelaron un gran crecimiento en Asia Pacífico, a pesar de las bajas ventas en Japón. Se produjo un fuerte crecimiento de los ingresos en la región nórdica, un fuerte crecimiento anual de los sistemas ejecutivos de escritorio y un fuerte crecimiento consecutivo de la infraestructura de video. Nuestro informe trimestral de veinte páginas contiene muchos otros detalles, que incluyen un análisis del impacto similar a la 'telepresencia' del multi-codec.

	T2-07	T1-08	T2-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Ingresos por terminales	\$262,3	\$308,6	\$324,9	5,3%	23,9%
Cantidad de terminales	49.043	53.615	55.664	3,8%	13,5%
Ingresos por infraestructura	\$76,4	\$67,4	\$87,2	29,2%	14,0%



## Buscar y aprovechar la oportunidad

Con todo el entusiasmo generado por la telepresencia y las comunicaciones unificadas y con el interés en reducir los viajes de negocios y las emisiones de dióxido de carbono, la actividad de fusiones y adquisiciones de la industria de la colaboración y las conferencias se ha calentado. Además, sentimos que en el mercado hay algunos gigantes empresariales que están a la vera del camino, pero están pensando en entrar en el juego.

**Nortel compra Pingtel** Brent Kelly, [bkelly@wainhouse.com](mailto:bkelly@wainhouse.com)

Nortel ha comprado Pingtel Corp., un diseñador de soluciones de comunicaciones unificadas de software. Pingtel es conocida sobre todo por SIPxchange, su central telefónica IP, basada en SIP y de código abierto. No se anunció el precio de venta.

La relación se consolidó de la siguiente manera. Nortel había desarrollado BMC, una línea de centrales telefónicas híbridas para empresas de pequeñas a medianas. Se convirtió en una de las líneas de centrales telefónicas líderes de este segmento. Hace aproximadamente un año, Nortel estaba buscando una solución de telefonía IP pura, a la cual pudiera transferir a los usuarios de BMC. Pingtel fabricó para Nortel SIPxchange, una central telefónica de código abierto. Nortel le agregó algunos atributos, envueltos en el ambiente WebSphere de IBM, y la lanzó al mercado con el nombre de Nortel SCS 500. Un elemento clave de este lanzamiento fueron dos nuevos distribuidores de Nortel: Dell e IBM. Dell vende la Nortel SCS 500 en línea, con un método muy parecido al utilizado para vender PCs nuevas.

Bien, el producto ganó ímpetu en este canal de distribución y Nortel necesitaba asegurar la licencia del código fuente. Por lo tanto, compró Pingtel. Otra peculiaridad de esta compra, es que Pingtel le regala a Nortel el código fuente. Pero, si una organización quiere algún tipo de asistencia, debe comprar la versión comercial de SIPxchange a Pingtel. Esto le brindó a Pingtel una manera muy barata de conseguir contactos comerciales valiosos. Ahora, Nortel ha comprado este canal de distribución internacional y de código abierto. El código fuente seguirá siendo abierto y Nortel y Pingtel controlarán el proceso de admisión de los colaboradores. La empresa seguirá ofreciendo a los desarrolladores de códigos la propiedad intelectual conjunta de cualquier mejora.

**CallWave compra WebMessenger**

Brent Kelly, [bkelly@wainhouse.com](mailto:bkelly@wainhouse.com)

CallWave, una empresa que es conocida sobre todo por su Internet Fax, su servicio de voz a texto, su contestador de Internet y su servicio de conferencias de audio de banda ancha anunció que ha comprado WebMessenger, una empresa de servicios y software para mensajes móviles

La traducción al español de  
Wainhouse Research Bulletin  
es realizada por



**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)

empresariales. WebMessenger ha ganado tracción en el mercado gracias a su software de clientes-servidores móviles. Este software brinda las funciones de presencia y mensajes instantáneos del OCS de Microsoft en teléfonos móviles que ejecutan sistemas operativos Symbian (Nokia), RIM (BlackBerry), Palm y Windows Mobile. (Lee nuestra Nota de Investigación titulada [WebMessenger, el OCS en la palma de tu mano](#) para obtener más detalles.) CallWave ha integrado la tecnología móvil que no depende del aparato de WebMessenger a un nuevo producto, llamado Fuze. Éste brinda colaboración de video de 'alta definición' en el escritorio o en el móvil, conferencia de audio de banda ancha, mensajes instantáneos y presencia. La solución de conferencia de audio se conecta con Skype y ofrece ilimitadas conferencias de audio de Skype. Fuze se comenzará a vender al final del otoño.

### ¿Ofertas para comprar Tandberg?

Bloomberg News informó que Tandberg ASA dijo que una empresa no identificada de capitales privados le hizo una propuesta y que aceptó iniciar 'discusiones preliminares' sobre una posible oferta. Esto puede sacudir realmente la industria de las conferencias y la colaboración.

### Noticias breves

- Tres empresas líderes de tecnología de convergencia unificada (Tango Networks, AirWalk Communications y Tata Systems) han colaborado para ofrecer una solución de convergencia fija y móvil, orientada a las empresas, utilizando femtocells. Si te acuerdas, en nuestro [Informe de comunicaciones unificadas móviles](#) explicamos que las femtocells son pequeños puntos de acceso celular que rutean las llamadas celulares a la red celular del portador, en una red IP empresarial o de banda ancha. ¿Por qué alguien querría usar las femtocells? Una solución femtocell puede estimular la fuerza de la señal de los teléfonos móviles hasta 5 bares, en cualquier sección del edificio donde se encuentra la empresa, eliminando las áreas de mala cobertura y los puntos muertos (o sea, eliminando la pregunta '¿me escuchas ahora?'). Además, cuando una persona use la femtocell, el portador en muchas ocasiones le podrá brindar atributos con descuentos. Un ejemplo serían las llamadas ilimitadas de larga distancia dentro del país y una tarifa internacional de larga distancia reducida, en el teléfono celular. (En el sector minorista, por ejemplo, T-Mobile ya ofrece a sus usuarios una solución femtocell. Las personas que tienen un teléfono celular con un plan normal, pagando \$10 adicionales mensuales y usando las femtocells de la red T-Mobile en el interior de un edificio, pueden realizar en Estados Unidos y en Canadá llamadas ilimitadas de larga distancia.)
- La solución conjunta permite que el operador móvil brinde servicios de gestión de las normas a todas las llamadas realizadas desde el predio con teléfonos móviles. La red empresarial considera a estas llamadas locales. El servidor Abrazo, de Tango Networks, le brinda a las empresas servicios de comunicaciones y funciones de ruteo inteligente. La femtocell AirWalk EdgePoint provee funciones de transferencia suave entre las femtocells de la empresa, permitiendo un roaming homogéneo. El servidor Tata Convergence permite que el portador móvil brinde sus servicios a la femtocell mediante SIP y a través de la web. Entre estos servicios se encuentran las llamadas y mensajes de texto a números móviles de abonados y transferencias a y desde la red macro-celular. La combinación de estas funciones abre la puerta para que los operadores móviles creen políticas de tarifas a medida para los clientes empresariales que usen las soluciones femtocell dentro de los edificios. Posiblemente esta nueva solución femtocell empresarial será vendida por un portador de tu zona al final de este año o a comienzos de 2009.
- A Avistar le fueron otorgadas las patentes estadounidenses número 7.398.296 y 7.412.482. Estas patentes expanden aun más los derechos de propiedad intelectual de Avistar en las áreas de mensajes instantáneos de texto y de servicios VoIP con identificación. Avistar es la dueña y sigue desarrollando una cartera de ochenta y dos patentes, que cubren interacciones con presencia, comunicaciones inalámbricas, video de escritorio, medios de difusión grabados y en vivo en el escritorio, mensajes instantáneos, documentos multimedia, datos compartidos y arquitecturas de redes de video con abundantes servicios. En un anuncio que no está relacionado, Avistar reveló

que firmó un acuerdo tecnológico con LifeSize. El acuerdo estipula que Avistar integrará su tecnología a los sistemas de videoconferencia de sala de alta definición de LifeSize y brindará licencias de propiedad intelectual y tecnología a LifeSize y su red de distribución. No se han revelado los términos financieros del acuerdo.

- Go Telecom y The Sound of Data han unido sus fuerzas para presentar Virtual Meeting, una solución de videoconferencias de alta definición, alojadas y administradas por terceros. Para los abonados, el servicio alojado incluye una herramienta de planificación en línea y salas de reuniones sin asientos.
- Aethra ha presentado varias mejoras nuevas en su sistema de alta definición Vega X7. Estas mejoras incluyen compatibilidad con IPv6, una nueva función para la MCU embebida (con 512 kbps, se utiliza el código de video H.264-448p y con 768 y 1152 kbps, se utiliza el código de video H.264-720p) y un firewall RTP que evalúa la dirección IP de origen: el RTP entrante es aceptado solamente si la dirección de origen es igual a la del sistema que administra el tráfico, controlado por el RTCP, en ese canal.
- En el segundo trimestre, los ingresos netos consolidados informados por Premiere Global Services aumentaron a \$161,6 millones (un 17,1%). Las soluciones de conferencias y colaboración, el más grande de los cinco paquetes de soluciones de Premiere, generaron ingresos por \$113,7 millones, lo cual significa un crecimiento del 31,4% en relación con el año pasado.
- Ezenia informó que durante el segundo trimestre sus ingresos ascendieron a \$1,7 millones (un descenso del 30% en relación con el año pasado).
- MASERGY presentó un servicio llamado Acceso Remoto Administrado por Terceros en la Nube, para los clientes empresariales. Este servicio permite experimentar los beneficios del Acceso Remoto SSL VPN sin invertir un gran capital, sin realizar grandes gastos operativos y sin reconfigurar las aplicaciones y la red corporativas. La solución ofrece acceso a archivos, aplicaciones y recursos corporativos a través de un portal, al que se ingresa desde un navegador estándar.

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

[Aethra](#)

[HaiVision Systems](#)

[AGT](#)

[Kedacom](#) <sup>NEW</sup>

[Cisco](#)

[LifeSize](#)

[Compunetix](#)

[Mirial](#)

[Dialcom](#)

[Talk & Vision](#)

[GlobalMedia](#)

[Visual Nexus](#)

[Haedenbridge](#)

[VTEL](#)

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.

## Resumen de noticias... todos pasamos un buen momento



Los participantes en nuestra octava Cumbre de Colaboración anual se llevaron un panorama de una amplia gama de soluciones, que van desde la telepresencia a la colaboración de datos. También tuvieron la oportunidad de hacer contactos con colegas y expertos de la industria. Los vendedores que participaron de nuestra Vidriera Tecnológica incluyen a AGT, Avistar, BT, Compunetix, Dialcom, Emblaze-VCON, Global Crossing, IBM, Juniper Networks, Masergy, NetBriefings, Radvision, Siemens, SMART

Technologies, Vidyo e York Telecom.



*El orador destacado Andy Lippman de Media Lab del MIT, combinando humor y observación en profanidad, arrobó a la audiencia con sus opiniones sobre el futuro de la vida digital, las redes sociales y las comunicaciones sensibles al contexto.*



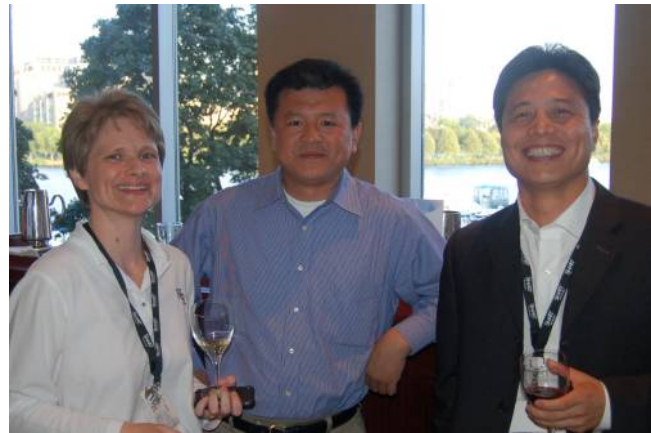
*La Vidriera Tecnológica les proporcionó a los participantes la oportunidad de escuchar doce presentaciones rápidas y ver diecisiete diferentes demostraciones de aplicaciones de conferencias y colaboración.*



*Un componente importante de la experiencia que brinda la Cumbre es la oportunidad de hacer contactos con vendedores, clientes y clientes potenciales.*



*Un panel de discusión al final de cada día brinda la oportunidad de resumir las observaciones, comparar los comentarios y las conclusiones y permite las preguntas de la audiencia.*



*Las oportunidades de hacer contactos en la Cumbre trascienden los límites nacionales e internacionales.*

**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)