

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.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Un pase al bando de Polycom

Una cosa así no se puede inventar. Primero, Johnny Damon se pasó de los Red Sox a los Yankees y ahora Andy Miller se pasa de Tandberg a Polycom (con algunas paradas intermedias). Que Andy sea un icono de la industria (tal como proclama Polycom en el título del boletín de prensa) puede ser debatible, pero es ciertamente un experimentado gerente de alta tecnología y un líder dinámico, que asume el cargo, sin duda, más exigente de la industria hoy en día: Vicepresidente Ejecutivo de Negocios a Escala Global de Polycom. Realmente, el señor Miller se destaca por su energía, concentración y éxito en las ventas y "está calificado para este rol de forma singular". Andy fue Director Ejecutivo y co-Presidente de Tandberg (la archirival de Polycom) desde comienzos de 2002 hasta su muy abrupta partida a fin de 2005. Mientras estuvo en Tandberg, Andy construyó la organización de ventas, realizó varias adquisiciones y acordó alianzas con Cisco y Microsoft y es ampliamente reconocido por haber hecho crecer a Tandberg.



Andy Miller

¿Cómo se compara su reputación de inflexible y de arrasar con todos con las cifras? Aquí hay algunas estadísticas de Tandberg desde que Andy comenzó a desempeñarse como Director Ejecutivo hasta que cesó en su cargo.

Seguramente, Andy llevará "su equipo" a Polycom, tal como hizo cuando llegó a Tandberg. De

hecho, Brad Johnston, el antiguo Gerente de Ventas de la Costa Oeste de Tandberg y luego Presidente de Tandberg Estados Unidos (y al igual que Andy un ex-alumno de Cisco), ya se ha incorporado al equipo de Polycom. Cambiar de bando es jugar limpio, tal como alguien dijo una vez. Será divertido ver este juego. ¿Qué sucederá después? ¿Tal vez Barack Obama se afilie al Partido Republicano?

	TANDBERG	POLYCOM
Ingresos 1° T-2002	\$46,90	\$132,30
Ingresos 4° T-2005	\$82,90	\$156,10
2 de enero, 2002 precio de la acción	105,25 NOK	\$36,17
27 de diciembre, 2005 precio de la participación	41,00 NOK	\$15,03
Tasa de crecimiento – ingresos	15%	4%
Tasa de crecimiento – precio de la participación	-21%	-20%
Precio de la participación – 2 de julio, 2009	108 NOK	\$20

KPN comprará Talk & Vision

El gigante holandés de las telecomunicaciones KPN compró una parte mayoritaria (51 %) de Talk & Vision (una experta en servicios administrados de video). Talk & Vision se fusionará con los negocios de videoconferencias de Getronics y KPN. La adquisición crea una empresa que ofrece servicios de videoconferencias en todo el mundo, con una posición fuerte en Europa y

liderazgo en el mercado de Holanda, Bélgica y Luxemburgo. En 2008, las ventas de Talk & Vision ascendieron a 13 millones de Euros. En 2012, KPN aumentará su participación en Talk & Vision al 100%.

Comentarios: Debes leer esto como una señal de lo que vendrá. El video y los servicios administrados de video se están volviendo cada vez más importantes por razones que todos entendemos. Las empresas globales querrán asistencia internacional y liberarse del peso que significa tener que tratar con una multitud de revendedores y organizaciones de asistencia. Los muchachos de las redes tienen la cobertura, pero no son hábiles con el video. Por lo tanto, la asociación es muy provechosa, especialmente cuando se buscan las oportunidades para invertir y crear un servicio con administración remota, impulsado por la tecnología. Mantente sintonizado.

El Boletín WR quiere que te sumes a nuestro agradecimiento a los auspiciantes de 2009, que ayudan a que el mismo sea gratuito:

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[LifeSize](#)

[Cisco](#)

[Talk & Vision](#)

[Compunetix](#)

[Teliris](#)

Nota: El [Auspicio](#) del Boletín WR no implica, de ninguna manera, que nuestros patrocinadores 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.

Lanzamiento de la encuesta sobre videoconferencias: Por favor, ayúdanos

Ésta es nuestra quinta encuesta anual a los usuarios de videoconferencias. Si respondes las dieciséis preguntas, ingresas automáticamente al sorteo de diez MAGNÍFICOS premios: un vale de \$50 para ti Y una donación de 50\$ para la entidad benéfica que tú elijas. Necesitamos tu aporte. Por lo tanto, por favor, tómate cinco o seis minutos para ayudarnos. Haz clic aquí: www.wainhouse.com/vcsurvey.

Noticias breves

- ClubCorp anunció que se ha unido a la red de socios de Affinity VideoNet. En virtud de este acuerdo, los clientes Affinity VideoNet y los miembros de ClubCorp podrán acceder a las más de cincuenta salas de videoconferencias de alta definición de ClubCorp, ubicadas en los principales mercados estadounidenses, y podrán conectarse con más de mil salas Affinity VideoNet que se encuentran en más de sesenta países del mundo.
- Logitech presentó Vid. Es un software y un servicio diseñados para que las videoconferencias sean tan sencillas que inclusive tu tatarabuela pueda usarlas, siempre que tenga una PC o Macintosh y una cámara Web. La característica clave es una configuración simplificada y una interfaz intuitiva y simple. Vid puede descargarse en www.logitech.com/Vid. Es gratuito para cualquiera que tenga una cámara Web Logitech y para cualquiera que haya sido invitado por alguien que posea una cámara Web Logitech. Vid se configura automáticamente cuando conectas tu cámara Web Logitech. Cuando estás listo para realizar tu llamada de video, Vid utiliza la dirección de correo electrónico de tu amigo o pariente para conectarte. Tu amigo simplemente acepta tu invitación a participar en una llamada de video a través de Vid, que le llega por correo electrónico. Ambos se conectan y están listos para conversar.

Consulté a Logitech sobre el inusual esquema de precios. John Skeeahan me contestó lo siguiente: "Existen tres situaciones: 1) un usuario de una cámara Logitech, 2) el amigo invitado por un usuario de una cámara Logitech y 3) una persona que no tiene una cámara Logitech ni hay usuarios de cámaras Logitech en su lista de contactos. Nuestra solución de servicio, cliente y cámara les permite a las personas que se encuentran en las situaciones 1) y 2) utilizar Vid gratuitamente para siempre. El software se instala durante 'treinta días a prueba'. Luego, si conectas una cámara Logitech O agregas a un usuario de Logitech a tu lista de contactos, los 'treinta días de prueba' del cliente/servidor se convierten en una solución plena y gratuita para siempre. En el caso 3), el cliente instalado es una versión de prueba por treinta días. Cuando transcurren los treinta días, la prueba finaliza y el usuario es instado a comprar una cámara

Logitech o a agregar a su lista un amigo que tenga una. La verificación de las condiciones (cámara y cámaras de amigos) se realiza en tiempo real en el cliente y en el servidor Logitech Vid. Cuando una versión de prueba se convierte en una versión gratuita y plena, nunca vuelve a su estado previo."

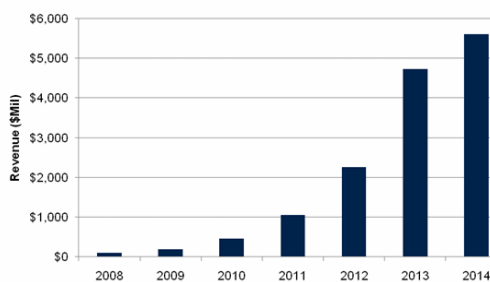
- Xceed Solutions se ha hecho cargo de los negocios de Aethra SpA en Asia Pacífico, como parte de una reestructuración muy grande. En virtud del nuevo acuerdo, el vendedor italiano retendrá un 25 por ciento de la empresa conjunta regional y Xceed obtendrá un 75 por ciento. La nueva entidad se llamará Aethra Asia-Pacific y tendrá derechos de distribución exclusivos de los productos Aethra en la región, durante diez años.

Noticias de Wainhouse Research

Un nuevo estudio analiza la prestación de UCaaS (Comunicaciones Unificadas provistas como un servicio)

El último estudio sobre Comunicaciones Unificadas de WR describe el mercado de las Comunicaciones Unificadas alojadas y las fuerzas que impulsan a las empresas a usar soluciones alojadas en lugar de tener equipos en sus oficinas. El estudio *Comunicaciones Unificadas provistas como un servicio: estrategias, ofertas de soluciones y pronóstico para los próximos seis años del mercado de las Comunicaciones Unificadas* es un análisis singular que compara el costo total de ser propietario de una solución de Comunicaciones Unificadas alojadas con una solución ubicada en las oficinas del cliente, durante un período de funcionamiento de tres años.

Worldwide UCaaS forecast revenues, 2008-2014



Source: Wainhouse Research, June 2009

Las comunicaciones unificadas alojadas son una oportunidad incipiente, que pronto se convertirán en un gran negocio. Aunque WR estima que el mercado actual no llega a los \$200 millones, proyecta un crecimiento sólido. Todos los vendedores con ofertas UCaaS (comunicaciones unificadas provistas como un servicio) acreditadas informan un crecimiento de dos dígitos. WR pronostica que dentro de seis años este sector será un negocio de \$5000 millones.

El informe fue redactado por el distinguido analista de WR Brent Kelly. Reseña dieciséis soluciones de Comunicaciones Unificadas alojadas de proveedores de mensajes alojados, vendedores de VoIP alojado, portadores y de los principales proveedores de Comunicaciones Unificadas con equipos ubicados en las oficinas del cliente (Microsoft, IBM y Cisco). Aunque cada vendedor tiene su propia propuesta de valor, la comparación de costos entre las soluciones alojadas y las ubicadas en las oficinas del cliente no siempre es un claro patrón diferenciador. Además, el informe señala que, en la adopción de las comunicaciones unificadas alojadas, evidentemente no sólo influyen los bajos costos.

Para leer el resumen de los principales puntos y repasar la Tabla de Contenidos del informe, puedes visitar www.wainhouse.com/ucreports.

Las conclusiones de un nuevo estudio señalan que los servicios de colaboración en línea de todo el mundo ascenderán a \$7100 millones

Durante los últimos seis meses WR ha entrevistado a más de noventa proveedores de servicios de colaboración de todo el mundo y ha compilado una serie de estudios que miden el tamaño y formulan un pronóstico para los servicios en línea. Además, los estudios brindan descripciones de proveedores de servicios de veinte mercados locales. Entre los estudios de proveedores de servicios de colaboración lanzados durante el año 2009 se encuentran los siguientes

Pronósticos y reseñas de proveedores

- Mercados europeos de proveedores de servicios de colaboración 2009 – c ubre doce

- mercados locales
- Mercados norteamericanos de proveedores de servicios de colaboración 2009 – cubre Estados Unidos y Canadá
- Mercados de proveedores de servicios de colaboración en Asia Pacífico 2009 – cubre seis mercados locales
- Conferencias de multimedia interactiva – Proveedores de servicios de conferencias y colaboración – resumen, tamaño del mercado y pronóstico para los próximos cinco años del mundo y de tres regiones, y análisis de los principales proveedores

Análisis de mercados potenciales – un análisis de la fuerza laboral empleada, las características del país y la oportunidad de uso para cada mercado local

- Potenciales mercados europeos para los proveedores de servicios de colaboración 2009 – cubre doce mercados locales
- Potenciales mercados norteamericanos para los proveedores de servicios de colaboración 2009 – cubre Estados Unidos y Canadá
- Potenciales mercados de Asia Pacífico para los proveedores de servicios de colaboración 2009 – cubre seis mercados locales

Análisis trimestral de tendencias

- Inspección representativa de proveedores de servicios de colaboración – análisis trimestral de mercados de todo el mundo, tres regiones y once mercados locales de proveedores de servicios de colaboración – compilado a partir de los datos de minutos y de ingresos de cuarenta proveedores de servicios de colaboración

Ahora, los clientes pueden seleccionar un país o varios países de una región y WR les entregará un estudio personalizado que incluirá **Geografía** (datos mundiales, regionales y locales) y **Datos específicos** (tamaño del mercado, pronóstico para los próximos cinco años, reseñas de proveedores y análisis de las oportunidades). Los detalles están disponibles en www.wainhouse.com/csp. Ponte en contacto con Sara Fargo, (sfargo@wainhouse.com), quien satisfará tus necesidades de información del mercado, incluyendo muestras de los estudios.

Marca tu calendario: 28-29 de julio en Boston

WAINHOUSE RESEARCH

**COLLABORATION
 FUTURES
 SUMMITOS**

¿Es el momento de que tu empresa se constriña y que recorte los gastos hasta el hueso o debería estar invirtiendo en medidas que generen ahorro de costos, para el futuro: soluciones que pueden ayudarte a hacer más con menos y al mismo tiempo mejorar tu posición corporativa en relación con tu entorno? ¿Cuáles son las tendencias que están impulsando a la industria de las conferencias y la colaboración y cómo afectarán estas tendencias tu capacidad de usar estas soluciones en el futuro? ¿Qué pasa con las REDES? ¿Qué pasa con los SERVICIOS ADMINISTRADOS?

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.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Telepresencia y Videoconferencia
- Audioconferencia y telefonía IP
- Diseño e implementación de salas multimedia
- Domótica Automatización y control
- Sistemas de Display para visualización de centros de control
- Tecnologías multimedia para capacitación
- Displays y cartelería Digital

www.newtechsolutions.com.ar

¿Cómo se están preparando los vendedores para los próximos cinco años y cómo están usando las soluciones hoy en día otros clientes? Ven a escuchar, a aprender, a interactuar y a aportar.

Si no puedes ir hasta Boston este año, haz la otra cosa buena que puedes hacer y [participa a través de un webcast interactivo](#). A través de nuestra asociación con ON24 haremos un webcast de las sesiones de la Cumbre en tiempo real. También habrá archivos.

Si eres un proveedor, un distribuidor asociado, un cliente o un gurú de la industria, éste es el evento de la colaboración que no puedes darte el lujo de perderte. En www.wainhouse.com/boston09, encontrarás los detalles completos.

CONSULTA nuestra [AGENDA](#), que abarca a muchos destacados profesionales, e incluye:



Rich Baker
Glance Networks
Más allá de la hojarasca: innovaciones que pueden revolucionar las comunicaciones de multimedia interactiva



Steve Bleiberg
Johnson & Johnson
Desafíos para las grandes empresas: dejar huellas en el momento de la verdad



John Bartlett
Netforecast
Video sobre IP en los negocios entre empresas: compensaciones arquitectónicas y soluciones futuras

PANEL DE DISCUSIÓN (28 de julio)

Estrategias de despliegue para la colaboración. Servicios alojados versus servicios administrados versus hazlo tú mismo: cómo cambian la ecuación las comunicaciones unificadas de escritorio

Luego de este Panel, habrá una recepción para hacer contactos y luego un [Entrenamiento Twitter](#) opcional.



Sascha Hach
Google
Colaboración en la nube para empresas



Chris Carr
Masergy
Las principales tendencias que impulsan la evolución de las redes de video IP



Bob Romano
RADVISION
Los desafíos que implica usar video fuera de la red corporativa

PANEL DE DISCUSIÓN (29 de julio)

Video sobre IP: ¿Dónde estamos ahora y cuándo realmente estarán los servicios de red aquí? Los negocios entre empresas, ¿son una ilusión?

Calendario de eventos

Calendario de eventos de conferencia y colaboración	
Cuándo y dónde	Quién y qué
28-29 de julio, Boston, Massachusetts, Estados Unidos	Cumbre sobre el futuro de la colaboración de Wainhouse Research
16 de septiembre, Zurich, Suiza	Punto nueve : Usar video más allá de la red corporativa
11-14 de octubre, Anaheim, California, Estados Unidos	Conferencia anual del Grupo de usuarios de Polycom
26 de octubre, Boston, Massachusetts, Estados Unidos	Cumbre de Proveedores de Servicios de Colaboración de Wainhouse Research
20-21 de abril de 2010, Berlín, Alemania	Cumbre de colaboración de Wainhouse Research

Más noticias breves

- Polycom anunció que su DECT (Telefonía Inalámbrica Digital Mejorada), basada en sistemas de voz inalámbricos, ha recibido un certificado que la habilita para ser usada con el Administrador de comunicaciones unificadas Cisco de tekVizion (un laboratorio externo independiente).
- SPIRIT DSP (un proveedor de motores de software de video y de voz con categoría de portador) ha presentado su solución Motor de Conferencias TeamSpirit 4.0. Tiene una arquitectura escalable basada en la tecnología de video H.264 SVC.
- Marriott es la entidad que más recientemente ha ingresado al negocio del alquiler de salas de telepresencia. Para ello, se ha asociado con Cisco y con ATT, quien se ocupará de la red. Marriott tiene planeado colocar salas de reunión con telepresencia en veinticinco hoteles y centros vacacionales Marriott, JW Marriott y Renaissance, ubicados en ciudades de todo el mundo que son un portal de acceso, que incluyen a Nueva York, San Francisco, Washington, Hong Kong, Shanghai, Frankfurt y Londres. Se espera que las primeras salas de reunión con telepresencia estén funcionando a fin de octubre. Las salas con telepresencia Marriott también podrán conectarse con puntos de telepresencia Cisco, a través de las funcionalidades entre empresas de la Solución de Telepresencia AT&T.
- Starwood Hotels y Tata Communications se han asociado para desplegar más salas públicas de telepresencia en todo el mundo. Hasta fines de 2009, tienen programado abrir diez nuevas salas Cisco en hoteles Starwood.
- Orange Business Services ha lanzado el piloto de un servicio de videoconferencias administradas que conecta a empresas, sin tener en cuenta el equipo o el tipo de red que estén utilizando.
- Telstra ha agregado una función de conectividad para negocios entre empresas a su servicio de videoconferencias administradas Cisco Telepresence. Esta función les permitirá a las empresas que tienen equipos Cisco establecer entre sí videoconferencias, cuando les resulte adecuado.
- Attend Anywhere (más abajo encontrarás una entrevista) ha lanzado la versión 3.0 de su plataforma de gestión de eventos de videoconferencias. Este lanzamiento incluye videoconferencias de escritorio (que se basan en el software Vidyó) y dos nuevos portales de autoservicio: Attendanywhere.com y ConsultAnywhere.com. El precio minorista de los servicios comienza a partir de 36 centavos de dólar australiano por minuto y se paga de acuerdo con el tiempo que se usa. Los paquetes de suscripciones anuales para diez usuarios comienzan a partir de 1250 dólares australianos.

Comentario de [Stacy Austin-Li](#): Definitivamente, las videoconferencias de alta definición para escritorio y a través de Internet pueden ser un producto que cambie el juego. Piensa en la

movilidad, piensa en las pequeñas y medianas empresas y piensa en las comunicaciones entre empresas. Attend Anywhere ha integrado otro componente que es crucial para el éxito de un proveedor de servicios de aplicaciones de videoconferencia con categoría empresarial: el servicio de gestión de conferencias. La planificación, facturación y los informes integrados diferencian al producto de las alternativas para el consumidor cruzadas. Estos son los tipos de detalles que comienzan a hacer al video más fácil de usar. Tal vez más fácil de usar que de no usar...

Stacy Austin-Li, stacy@wainhouse.com

Mano a mano con el Director Ejecutivo de Attend Anywhere, Chris Ryan



*Chris Ryan
Melbourne, Australia*

WRB: ¿Qué es Attend Anywhere?

CR: Desde 2002, Attend Anywhere (www.attendanywhere.com) ha reunido todos los componentes humanos, logísticos, comerciales y técnicos de las videoconferencias en un ambiente con una arquitectura abierta, para brindar videoconferencias entre organizaciones a una escala, que hasta donde nosotros sabemos, es única en todo el mundo (por ejemplo, una serie semanal de disertaciones de noventa sitios independientes, 700 personas repartidas entre siete proveedores de servicios de colaboración).

Durante los últimos diez años, estos esfuerzos se han convertido en una plataforma de gestión Web, que facilita la integración de videoconferencias de alta calidad en un evento. Nos ocupamos de todo: gestión del evento y de las instalaciones, informes, logística, facturación, servicios de directorio, información de presencia, y, ahora, videoconferencias de escritorio mediante un clic, basadas en un software Vidyo. Desde este verano, ofrecemos cuentas minoristas que le permiten a cualquiera que tenga una computadora portátil, una cámara Web y acceso a Internet crear su propia red de contactos y comenzar a realizar llamadas de video de alta calidad, pagando 36 centavos de dólar australiano por minuto. Para el Director Ejecutivo de Información de la organización y para otros proveedores de servicios de colaboración, brindamos una gama integral de funciones de asistencia y de gestión interna de los procesos, que permiten utilizar la propia infraestructura de video del cliente. Los clientes pueden usar el portal Attend Anywhere o tener su propio portal de gestión personalizado y con marca.

WRB: ¿Por qué pasaron de los servicios administrados a ser proveedores de servicios de videoconferencias?

CR: Nuestro objetivo siempre ha sido facilitarles a los proveedores decir: "sí, puedes adoptar el video". Por lo tanto, brindar servicios de video sustentables y de bajo costo fue nuestro siguiente paso lógico. De hecho, Wainhouse Research jugó un papel importante en el desarrollo de nuestra última plataforma: la versión con autoservicio. Hicimos la primera demostración de la SVC y de Vidyo en la Cumbre WR de 2007. Habíamos evaluado muchas soluciones Web, pero no habíamos encontrado nada que se adaptara a nuestras necesidades. A la solución había que poder acceder mediante un solo clic, tenía que ser fácil de usar, brindar una experiencia de alta calidad y personal, a través de Internet, traspasar las redes individuales y empresariales, exhibir diapositivas/imágenes de alta calidad simultáneamente con el video y funcionar en ambientes móviles. Desde ese punto de vista, Vidyo y la SVC han cambiado el juego.

WRB: Ustedes también ofrecen asistencia/integración con Skype como parte de la oferta minorista. ¿Cuál ha sido el proceso mental detrás de esa decisión?

CR: Nuestro rol es hacer que a las personas les resulte fácil conectarse. Si todo lo que necesitan dos personas es una llamada de video punto a punto con una calidad de video razonable, sin diapositivas ni imágenes, Skype es una opción válida, especialmente si ambas ya tienen una cuenta Skype. Estamos contentos de integrar cualquier solución de videoconferencias que

funcione. Simplemente, Vidyo y la SVC están muy por encima de todo lo que hemos visto.

WRB: Andrew siempre les pregunta a los entrevistados: "¿Qué es lo que te mantiene despierto de noche? Entonces...

CR: Desentrañar cuál es la mejor manera de comunicar a las personas el papel propiciatorio y catalizador que Attend Anywhere puede desempeñar.

WRB: ¿Cuál es el próximo paso que dará Attend Anywhere?

CR: Estamos iniciando un nuevo camino con el software de autoabastecimiento. Nuestros clientes son más variados y estamos agregando más personas y pequeñas empresas. Ahora, un modesto médico o una pequeña empresa tienen una opción más allá de Skype u Oovoo, que incluye video de alta definición, facturación y gestión. Queremos jugar un papel más importante en ayudar a la gente a conectarse, cualquiera sea la plataforma que utilicen. Actualmente, en realidad, no existe la conectividad entre organizaciones.

© 2009 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 Estados Unidos Tel +1 617.975.0297.
Envía correos electrónicos a: editor@wainhouse.com. Envía boletines de prensa a: news@wainhouse.com.
Suscríbete gratuitamente en: www.wainhouse.com