

*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

Una nueva MCU y actualizaciones de LifeSize

LifeSize ha presentado una nueva MCU y una plataforma de administración. La LifeSize Multipoint 230 fue fabricada por Radvision, usando la más moderna tecnología de procesamiento de señales digitales. Es un sistema de categoría empresarial. Permite que hasta treinta sitios se comuniquen simultáneamente a través de video, con alta definición verdadera, con 720p y treinta imágenes, y que hasta quince sitios participen con alta definición integral, con 1080p y treinta imágenes. Con la LifeSize Multipoint 230, se pueden realizar llamadas naturales, con inmersión, entre múltiples participantes. El aparato también es compatible con 120 sistemas de definición estándar, con 360p y treinta imágenes por segundo. Uno de los atributos inusuales de esta arquitectura es el puerto dinámico, una función que permite agregar llamadas adicionales, inclusive luego de que se ha alcanzado la máxima capacidad de llamadas, bajando automáticamente la velocidad de las mismas. De esta manera, se logra acomodar a más participantes.

LifeSize Control 4.5 es una plataforma de administración que se integra con el Outlook y el Exchange, sin utilizar programas complementarios de escritorio. La plataforma LifeSize Control se basa en los estándares y es abierta. Permite la administración y el control de ambientes de video heterogéneos y de vendedores múltiples. La nueva versión incluye programación de terminales y de MCUs de diversos vendedores, a través del Microsoft Exchange. La versión 4.5 brinda interoperabilidad con el protocolo simple de administración de redes. Además se integra con soluciones de administración de sistemas y redes de terceros, tales como HP OpenView y Tivoli TME. El lanzamiento de ambos productos está planeado para el tercer trimestre. No se anunciaron los precios.

Un nuevo Director Ejecutivo en Avistar

Avistar anunció que su Director Ejecutivo Simon Moss renunció. Dirigió la empresa durante un año y medio. De acuerdo con Avistar: "Durante los últimos dieciocho meses, bajo el liderazgo del Señor Moss, la empresa ha completado exitosamente su rediseño financiero, estratégico y de producto y se ha reposicionado en el mercado. Luego de ello, Simon Moss ha decidido proseguir los objetivos de su carrera e intentar otro desafío." Todavía no hemos recibido información directa sobre esta renuncia. Tampoco nos hemos encontrado con el nuevo Director Ejecutivo Bob Kirk, pero el mes pasado vimos a Simon en InfoComm y nos impresionó cómo y dónde logró reposicionar a Avistar y cómo consiguió cambiar la dirección de la empresa. Sospechamos que detrás de esta renuncia hay más de lo que dice el boletín de prensa de Avistar.

Noticias breves

- Avaya anunció una nueva versión de su poderoso paquete de aplicaciones de escritorio para sus socios que proveen atención al cliente. La nueva aplicación se llama Avaya one-X Agent y ofrece mejoras significativas, que incluyen una interfaz de usuario moderna (lista de contacto integrada y funciones de arrastrar y soltar), video embebido y opciones mejoradas de implementación. Avaya one-X Agent está dirigido a los socios que proveen atención al cliente y trabajan desde cualquier ubicación: su hogar, las oficinas centrales o sitios remotos.
- Video Guidance (una empresa de Eden Prairie, Minnesota, que no cotiza en bolsa) informó que sus ingresos en el segundo trimestre superaron los \$3.400 millones. Éste es el mejor trimestre desde que la empresa fue fundada en 1999.
- Me encantan estas aplicaciones nuevas o inusuales. Margaret Atwood está promoviendo su nuevo libro *El año de la inundación*, concurrendo simultáneamente, a través de videoconferencias, a varias ferias de libros que se realizan en Canadá.
- De acuerdo con las noticias que aparecieron en Forbes y en el Wall Street Journal, Silver Lake Partners LP (una firma que compra empresas y ya tiene en su haber a Avaya y a AVI-SPL) está observando nuevamente a Tandberg. Unos meses atrás, justo cuando explotó la crisis crediticia, hubo muchos rumores sobre esta transacción. En el pasado, aproximadamente un año atrás, la gerencia de Tandberg confirmó que había sido contactada por una empresa de capitales privados. Charlie Giancarlo (famoso por su desempeño en Cisco) es uno de los directores de Silver Lake. Si alguien reúne realmente estas tres empresas e integra su estrategia de desarrollo de productos y de distribuidores asociados, el resultado sería un actor que cambiaría el panorama de la industria. De hecho, podría crearse un gran revuelo en el mercado.
- Cisco y United Health han desplegado un programa para proveer atención médica remota a poblaciones rurales y con deficiencias de atención. La tecnología de audio y video (que incluye anotaciones médicas electrónicas) de Cisco y de varias otras empresas opera en tiempo real. Ayuda a los médicos a evaluar y hablar con pacientes que se encuentran en zonas de difícil acceso, por medio de una red abierta, pero segura. Este programa beneficiará a los pacientes con enfermedades crónicas o a pacientes rurales que necesitan un médico especializado.

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](#)

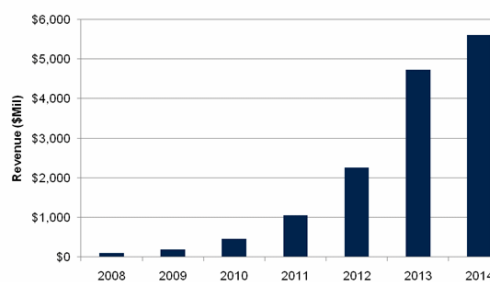
[Teliris](#)

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.

Noticias de Wainhouse Research

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

Worldwide UCaaS forecast revenues, 2008-2014



Source: Wainhouse Research, June 2009

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 del mercado de las Comunicaciones Unificadas para los próximos seis años* es un análisis singular que compara el

costo total de posesión de una solución ubicada en las oficinas del cliente versus el costo de una solución de Comunicaciones Unificadas alojada, durante un período de funcionamiento de tres años.

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 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 protocolo de voz a través de Internet alojado, portadores, y de los principales proveedores de Comunicaciones Unificadas con equipos ubicados en las oficinas del cliente (Microsoft, IBM y Cisco). Para leer el resumen de los principales puntos y repasar la Tabla de Contenidos del informe, puedes visitar www.wainhouse.com/ucreports.

Una nueva reseña global de proveedores de servicios de colaboración

Wainhouse Research lanza *Conferencias con multimedia interactiva, Volumen 3, Servicios de colaboración*. Este informe ofrece un análisis regional de los mercados de servicios de puentes de video, Web y audio de Norte América, Europa y Asia Pacífico. Esta reseña es principalmente cuantitativa e incluye el tamaño actual del mercado para cada tipo de servicio, un pronóstico para los próximos cinco años y el resumen y análisis de noventa y cinco empresas que proveen servicios de colaboración. Para obtener información adicional, por favor consulta www.wainhouse.com/rmc o ponte en contacto con Sara Fargo (sfargo@wainhouse.com).

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

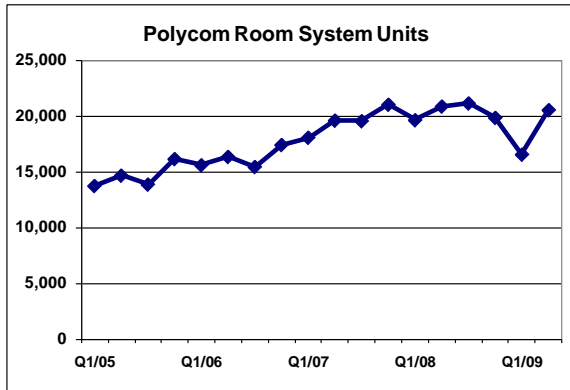
www.newtechsolutions.com.ar

Dólares y centavo\$

Polycom - Segundo trimestre de 2009

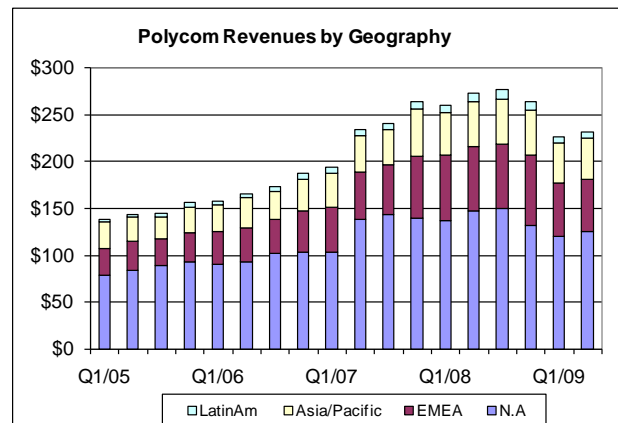
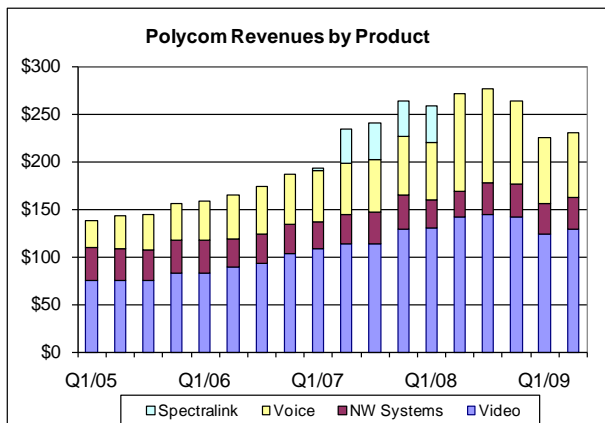
Adivino que no sabemos qué decir sobre las cifras del segundo trimestre de Polycom. Nos asombró que, en las llamadas para informar ganancias financieras, todos los locos de Wall Street felicitaran a Polycom por un trimestre muy bueno, lo cual parece que fue definido como “mejor de lo esperado”. Es impresionante que los números consecutivos sean casi todos positivos: un buen signo con el cual concordamos. Pero personalmente creemos que las cifras de crecimiento anual son más importantes que las cifras consecutivas, las cuales en general son negativas, y, en muchos casos, son inclusive más negativas de lo que habían sido en el último trimestre. Por lo

tanto, nos reservamos los comentarios adicionales y dejamos que los números hablen por sí mismos. Dos comentarios: Polycom dijo que en el segundo trimestre los ingresos generados por telepresencia fueron inferiores a los del primer trimestre. Y las cifras de las unidades de grupo del segundo trimestre incluyeron al videoteléfono personal VVX1500 (el cual para nosotros no es un sistema de grupo y debe contabilizarse por separado), y al CX5000 (que nació como Microsoft RoundTable) el cual, al menos, fue diseñado para las salas de conferencias. Si hoy en día miras los ingresos por video y los divides por unidades de video, obtienes números sin sentido. Consulta más abajo los números de los tres trimestres.



POLYCOM	T2-08	T1-09	T2-09	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Video	\$141,2	\$124,3	\$128,7	3,5%	-8,9%
Sistemas de red	\$28,0	\$32,1	\$33,0	2,8%	17,9%
Voz	\$102,4	\$69,0	\$69,0	0,0%	-32,6%
Ingresos totales	\$271,6	\$225,4	\$230,7	2,4%	-15,1%
Unidades de grupo	20.845	16.529	20.522	24,2%	-1,5%
Ganancias operativas	\$22,5	\$10,8	\$21,4	98,1%	-4,8%
América del Norte	\$146,4	\$119,4	\$124,7	4,4%	-14,8%
Europa, Medio Oriente y África	\$69,5	\$57,6	\$55,9	-3,0%	-19,6%
Asia/Pacífico	\$46,7	\$42,3	\$43,2	2,1%	-7,5%
América Latina	\$9,0	\$6,1	\$6,9	13,1%	-23,3%

Nota: Aproximadamente el 15% de los ingresos totales de Polycom proviene de los servicios y se distribuye entre las cifras de voz, video y sistemas de red que informamos más arriba.



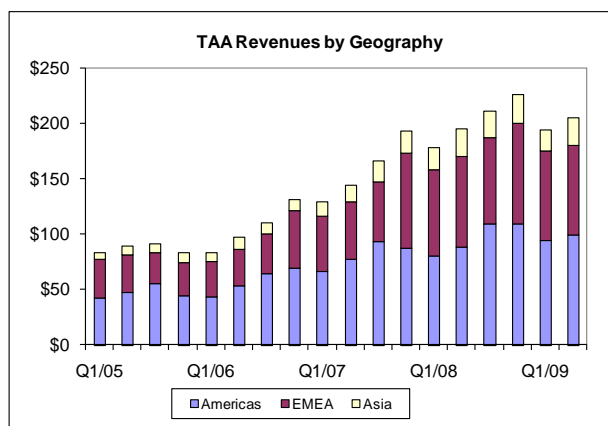
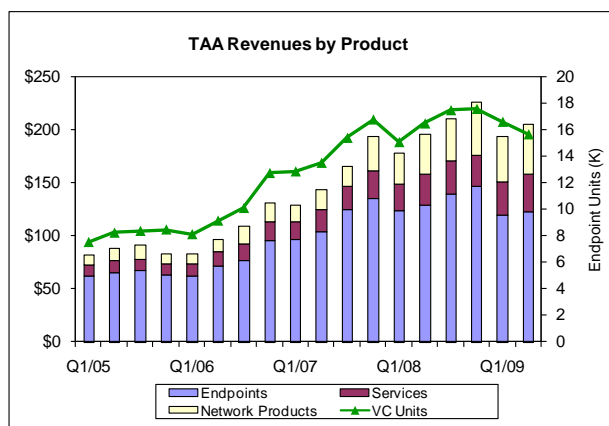
WRB 简体中文版发布啦!
Désormais disponible en Français
Ahora en español
 Consulta www.wainhouse.com/bulletin para subscribirte...
 Chino, francés, y español

Tandberg – Segundo trimestre de 2009

Este trimestre, Tandberg mostró números impresionantes, aunque ligeramente menos impresionantes que los del primer trimestre. Este trimestre, las unidades de terminales y los ingresos, medidos anualmente, cayeron. Está claro que las cifras totales de Tandberg están sustentadas por su dominio del mercado de la infraestructura de video. Cuando Tandberg llamó a sus inversores para informarles las ganancias financieras, les dijo que este trimestre el negocio de fabricar para terceros estaba dando pérdidas

y que la venta de los aparatos de video personal E20 era insignificante. (En el primer trimestre, los ingresos generados por el E20 ascendieron a cero). La empresa reveló varios detalles adicionales detrás de los números del segundo trimestre: los ingresos por telepresencia con inmersión (basados en la venta de terminales T1 y T3 y la MCU Telepresence Server) ascendieron a \$12 millones, las ventas de los sistemas integrados que tienen una pantalla de 50” o más grande (T3, T1 y Profile 52) totalizaron 582 sistemas. ADVERTENCIA: No puedes comparar las dos cifras dado que tienen diferente contenido.

TANDBERG	T2 08	T1 09	T2 09	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Continente Americano	\$87,8	\$94,3	\$99,0	5,0%	12,8%
Europa, Medio Oriente y África	\$81,8	\$80,3	\$80,7	0,5%	-1,3%
Asia	\$25,3	\$18,7	\$24,9	33,2%	-1,6%
Ingresos totales	\$194,9	\$193,3	\$204,6	5,8%	5,0%
Terminales	\$128,6	\$119,1	\$122,8	3,1%	-4,6%
Servicios	\$29,2	\$31,3	\$34,8	11,1%	19,0%
Infraestructura	\$37,0	\$42,9	\$47,1	9,7%	27,1%
Ganancias operativas	\$41,2	\$40,8	\$43,0	5,4%	4,4%
Terminales	16.483	16.610	15.663	-5,7%	-5,0%



Calendario de eventos

Calendario de eventos de conferencia y colaboración	
Cuándo y dónde	Quién y qué
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

Gente y lugares

Avistar, **Bob Kirk**, Director Ejecutivo

Whitlock Group, **Phillip Reyes**, Director de Ventas gubernamentales

ClearOne, **Narsi Narayanan**, Vicepresidente Financiero

Mano a mano con Lars Meloe e Ingvar Aaberg, de Parodial



Lars Meloe, Ingvar Aaberg

Camino a la Cumbre del 28 de julio, las grandes inquietudes que ocupan las mentes de muchos usuarios son las videocomunicaciones entre empresas, las tecnologías de red y las cuestiones del firewall. Nos tomamos unos minutos para conversar con dos ejecutivos de Parodial, una empresa noruega pequeña, pero uno de los vendedores más interesantes del espacio de los productos para atravesar el firewall.

WRB: Me parece que allá en los días de la ISDN teníamos problemas de calidad relacionados con los enlaces, pero al menos uno podía llamar a cualquiera que tuviera una conexión ISDN. Ahora, con el video ejecutándose sobre redes IP, tenemos banda ancha e imágenes de mejor

calidad, pero no puedes llamar a nadie que no esté en tu red. Los firewalls, ¿son el fin de las llamadas de video entre empresas?

LM: No poder llamar desde o hacia una red corporativa inhibe de forma crucial la liberación del potencial de las soluciones de Comunicaciones Unificadas y videoconferencias. La industria (ITU e IETF) ha comenzado a reconocer esto y se está realizando una estandarización para permitir la realización de comunicaciones fuera de los límites de la red. La ITU ha estandarizado el H460 y la IETF está trabajando en el STUN, TURN e ICE. También deben superarse otros retos, pero resolver el desafío de la conectividad resulta clave para permitir las comunicaciones entre organizaciones. Los estándares son un paso necesario en la dirección correcta, pero los estándares requieren implementaciones probadas en el terreno, con fortaleza industrial, que es donde nuestra solución NAT/Firewall RealTunnel ingresa en la ecuación.

WRB: Muy bien. Ésta es una pregunta estúpida, pero... exactamente, ¿cómo ayuda Parodial a las organizaciones a usar sus equipos de videoconferencias para comunicarse con socios, clientes y otras personas que se encuentren fuera de su red corporativa?

IA: Parodial se dedica a posibilitar la provisión de servicios y soluciones IP seguras y basadas en los estándares, a los cuales se puede acceder desde cualquier lugar y en cualquier momento. RealTunnel aplanar la red IP y, por lo tanto, les permite a los servidores y a los terminales comunicarse sin interrupciones entre redes, sin realizar modificaciones de la infraestructura. LifeSize y Avistar son ejemplos de jugadores del espacio de las videoconferencias que confían en RealTunnel (el producto para atravesar el NAT/Firewall de Parodial). RealTunnel permite que las corporaciones se comuniquen con sus socios, vendedores, empleados o con otras personas que usen diferentes firewalls y configuraciones de red, sin comprometer la calidad, la seguridad o la conectividad.

WRB: ¿Cuál es exactamente el negocio de Parodial? ¿Quiénes son los clientes a los que Parodial apunta?

LM: Parodial desarrolla y comercializa los productos RealTunnel y PANE, además de ofrecer servicios profesionales dentro del rubro de la seguridad y de las soluciones IP, en tiempo real. Trabajamos en todo el mundo y nuestros mercados son los proveedores de servicios, las videoconferencias, la convergencia y las Comunicaciones Unificadas.

WRB: ¿Quiénes son los clientes de Parodial?

LM: Adobe, Deutsche Telekom, BSNL, Gemalto, PCCW, Lifesize, Avistar.

WRB: ¿Cuán grande es Paradial? ¿Compiten con Cisco y otros gigantes de las tecnologías de red?

IA: En Oslo, somos once personas. Usualmente nos asociamos con empresas líderes de nuestra industria. Nuestro principal competidor es el desarrollo en las oficinas del cliente, que frecuentemente subestima la complejidad de construir y mantener una solución que debe adaptarse continuamente a un objetivo que se mueve, para funcionar eficientemente.

WRB: ¿Cuál es la aptitud distintiva de Paradial? ¿Por qué alguien debería querer hacer negocios con Paradial?

LM: La conectividad no se logra con una solución milagrosa. Lo que vuelve valioso a RealTunnel es su exhaustividad, robustez, seguridad, calidad de servicio en tiempo real y la amplitud de protocolos con los que somos compatibles. Además, Paradial implementa tecnologías estandarizadas, construidas por un equipo muy capaz, focalizado y entusiasta.

WRB: Paradial, ¿es compatible con H323 y SIP?

LM: Sí, RealTunnel es compatible con SIP y H323, además de con H460, STUN, TURN, TLS, etc. RealTunnel evoluciona constantemente para satisfacer las necesidades del mercado. Uno de los ejemplos es nuestra pila ICE que es compatible con el OCS 2007. Cualquiera que esté construyendo terminales compatibles con el OCS2007 puede empezar a partir de la pila ICE. Esta pila ha sido evaluada integralmente y está disponible para Linux, Windows, MacOS, y Windows Mobile.

WRB: ¿Qué efectos en la seguridad tiene la utilización de RealTunnel?

IA: Hay un conflicto inherente entre los requisitos de seguridad que motivan la implementación de elementos de protección de la red (firewalls, NATS, etc.) y las expectativas de disponibilidad del servicio, que tiene el usuario final. RealTunnel trabaja con las infraestructuras existentes y no necesita la reconfiguración de firewalls. El H460 requiere sin excepciones que los puertos estén abiertos y RealTunnel extiende el H460, mediante técnicas seguras de túneles, atendiendo las necesidades de las organizaciones y de los usuarios, para quienes abrir los puertos no resulta práctico o es inaceptable a causa de las políticas de seguridad corporativas. Además, algunos de nuestros clientes usan RealTunnel para cifrar el tráfico.

WRB: ¿Este esquema se adapta a un proveedor de servicios de video o de protocolo de voz a través de Internet alojado?

LM: Un desafío clave para los proveedores de servicios alojados es lograr que las prestaciones estén disponibles para los usuarios, independientemente de la ubicación desde donde accedan (el trabajo, el hogar, un hotel o un punto conflictivo). RealTunnel cubre todas esas circunstancias de utilización. Para los proveedores de servicios y los clientes, RealTunnel reduce los costos de implementación y de asistencia, y los riesgos.

WRB: ¿Estarán la próxima semana en Boston para conversar con los concurrentes a la Cumbre?

LM: Definitivamente.

© 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