

Felices vacaciones... ¡NOS VEMOS EL AÑO QUE VIENE! Probablemente éste sea nuestro último boletín de 2008. Deseamos que todas las personas vinculadas a las industrias de las conferencias, de las comunicaciones unificadas y de la colaboración de medios múltiples interactivos puedan atravesar con serenidad estos tiempos económicos difíciles.

*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

AGT y Aethra ofrecen un nuevo modelo de negocios

Parece ser el primer modelo de negocios realmente nuevo para clientes de videoconferencias. Applied Global Technologies (AGT), una empresa ubicada en Florida, y Aethra, una empresa de Ancona, Italia, han formado una alianza de desarrollo conjunto, cuyo objetivo es brindar soluciones de conferencias y colaboración a bajo costo y muy confiables a empresas de todos los tamaños, no solamente a las 500 corporaciones que cotizan en bolsa más importantes de Estados Unidos (según la revista Fortune). El programa colectivo



Mike Valletutti
Director Ejecutivo de AGT



Marco Viezzoli
Director Ejecutivo de Aethra

combina: 1) el servicio de video administrado de AGT, llamado PerfectMeetings, 2) la amplia gama de sistemas de videoconferencias Aethra de definición estándar y alta y 3) un esfuerzo conjunto de ingeniería, que personalizará el hardware y el software, para integrar estrechamente los productos de ambas empresas y brindarle a los clientes atributos avanzados y fáciles de usar. El ingrediente del desarrollo conjunto es lo que separa a este anuncio de las típicas alianzas y asociaciones comerciales, que escuchamos tan frecuentemente.

Considerando las necesidades de los usuarios de la próxima generación, que buscarán soluciones graduables y maniobrables, los ingenieros de AGT y de Aethra han comenzado a trabajar juntos en una solución integrada y completa, que incluya presencia H.323, discado mediante pantalla táctil, alertas integradas de administración, sistema para atravesar el firewall y video de escritorio basado en la web. Ambas empresas modificarán su software para aprovechar las funciones que brinda la otra empresa y para que el usuario final tenga una integración homogénea. Combinando ingeniería de software y de hardware, el resultado debería ser poder brindarle al cliente un servicio administrado más eficiente, de menor costo y dinámico.

Para los clientes que necesitan alojamiento y servicios de puentes entre empresas, Aethra.net ha agregado funciones PerfectMeetings en la zona de Italia donde brinda alojamiento. Aethra combinará sus operaciones de mesa de ayuda con las de AGT, para atender a clientes que se encuentran en Europa, Medio Oriente y el continente americano.

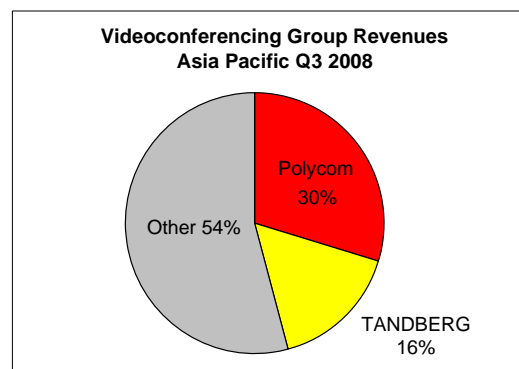
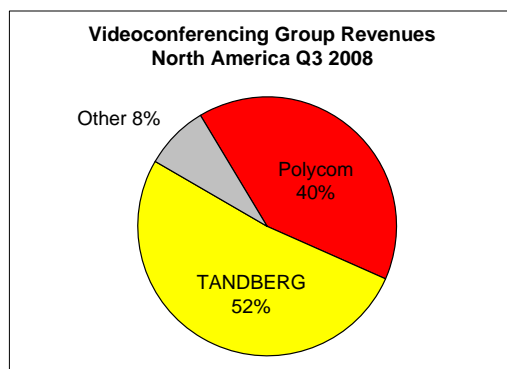
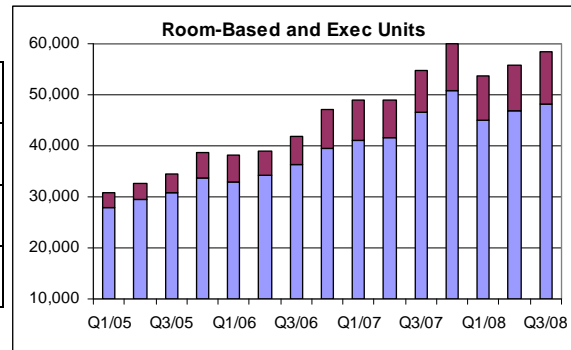
Pensando en las empresas multinacionales, AGT y Aethra combinarán sus esfuerzos de venta e

intentarán tener éxito con PerfectMeetings Managed Video (el programa de AGT que brinda infraestructura y herramientas administrativas, detrás del firewall corporativo, y servicios que incluyen puentes ilimitados de video, grabación, streaming y administración de los aparatos, a un precio fijo). Los clientes de PMV no compran infraestructura de hardware; PMV es un software que se ofrece como un servicio, todo localizado en las oficinas del cliente. Y aunque PMV es compatible con aparatos de video de múltiples fabricantes, la asociación con Aethra les da a los clientes de PMV la opción de agregar los terminales de la empresa italiana, por un cargo fijo mensual.

Tercer trimestre de 2008 – Estadísticas de la industria de las videoconferencias

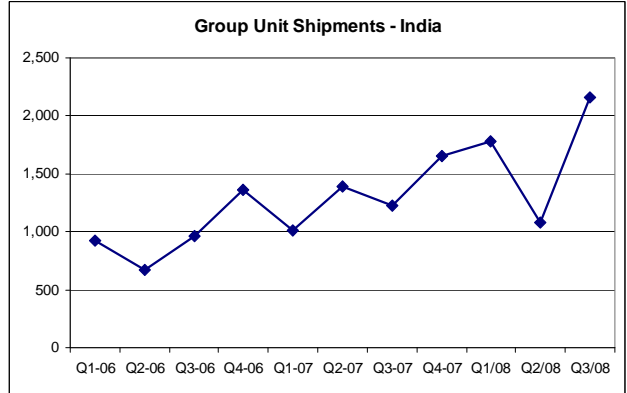
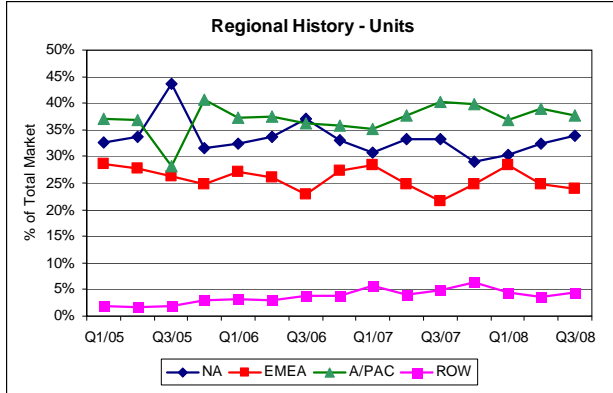
La industria de las videoconferencias informó grandes cifras de crecimiento en el tercer trimestre de 2008, aunque las tasas claramente están cayendo. Mientras escribíamos este boletín, el gobierno estadounidense anunciaba que el país está oficialmente en recesión y lo ha estado desde diciembre de 2007. Revisa los gráficos que hay más abajo y ve cómo este anuncio coincide con nuestros datos. La pregunta mágica que está en la cabeza de todos es cómo la debacle económica internacional puede afectar al negocio de las conferencias y la colaboración. En particular, de las videoconferencias, dado que su hardware forma parte generalmente del presupuesto de tecnologías de la información (una mala noticia), pero también son un ahorrador comprobado de costos (buenas noticias), especialmente cuando tantas empresas están intentando recortar los viajes. Vientos compensatorios, si quieres. Si supiéramos la respuesta a esa pregunta no

	T3-07	T2-08	T3-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Ingresos por terminales	\$297,5	\$324,9	\$347,2	6,9%	16,7%
Cantidad de terminales	54.670	55.664	58.540	5,2%	7,1%
Ingresos por infraestructura	\$77,1	\$87,2	\$84,30	-3,3%	9,4%



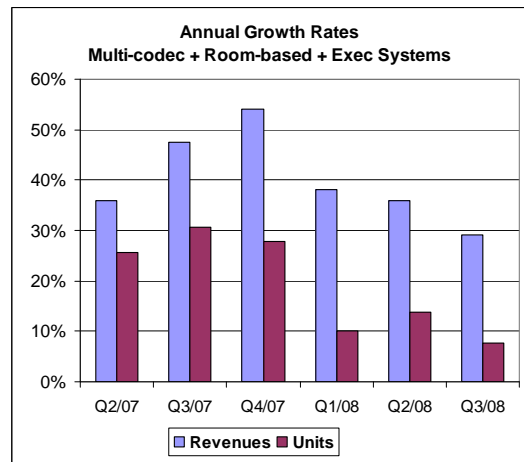
estaríamos escribiendo este boletín. Sin embargo, si nos preguntas, creemos que la industria no escapará de los efectos de la economía externa, pero sufrirá menos que la mayoría.

En nuestro informe de investigaciones aleatorias de videoconferencias, encontrarás detalles completos de este tema, incluyendo ingresos y unidades vendidas en las regiones del mundo y en aproximadamente una docena de países. Puede obtenerse como una suscripción separada. Ponte en contacto con Sara Fargo, para averiguar más detalles, escribiendo a sfargo@wainhouse.com.

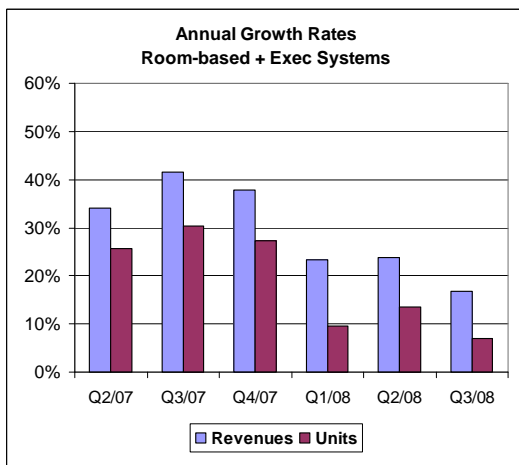


Muchos lectores son conscientes de que en los últimos dieciocho meses el punto caliente de la publicidad ha estado en el segmento de mercado que mucha gente llama “telepresencia”. En este boletín, no entraremos en la discusión de qué significa exactamente telepresencia, porqué es tan diferente de las videoconferencias y porqué tantos vendedores están tirando tantas cortinas de humo. Sin embargo, hemos advertido que luego de una década o más durante la cual los ingresos de los proveedores de servicios de aplicaciones de videoconferencias han caído cada trimestre, la tendencia se ha dado vuelta y sus ingresos están creciendo. Creemos que esto se debe en muy pequeña medida a la transición hacia alta definición. Creemos que el impacto mayor en los números proviene de una muy baja cantidad de sistemas muy caros, llamados usualmente telepresencia.

Hemos consultado nuestra base de datos y hemos intentado calcular el efecto del segmento de “telepresencia” en la tasa de crecimiento anual de la industria en los últimos seis trimestres.

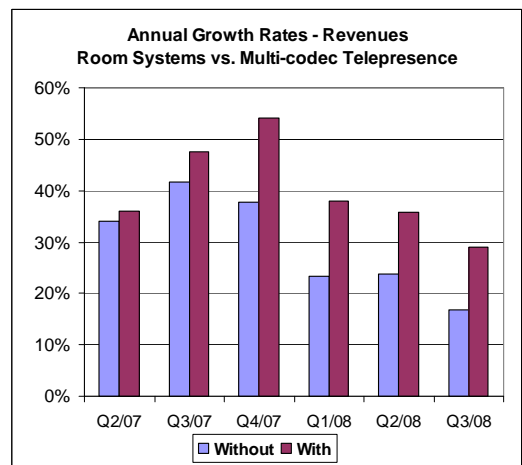


Nuestra tradicional forma de dar informes de la industria, sumando todos los números de todos los vendedores. Observa que el crecimiento sigue siendo fuerte, pero ha estado cayendo en el último año.



Hemos recortado aquí lo que nosotros creemos que es el segmento de telepresencia, un mercado que no alcanzó ninguna significación hasta el cuarto trimestre de 2007.

Nota el impacto en las tasas de crecimiento de los ingresos observados.



Una comparación de la tasa de crecimiento anual de los ingresos por sistemas de videoconferencias (con y sin los ingresos del segmento de telepresencia de codificadores-decodificadores múltiples). No hay un efecto importante en el crecimiento de las unidades.

Noticias breves

- Dialogic Corporation completó la adquisición del negocio de las Plataformas NMS Communications, a la empresa del mismo nombre. El negocio brinda herramientas y tecnología de facilitación, a servicios con valor agregado que se usan en telecomunicaciones móviles.
- Otro mal presagio para el sector de los productos electrónicos hogareños: Sony ha anunciado su intención de recortar 8.000 puestos de trabajo, o a grosso modo, el 5% de su fuerza laboral y de cerrar hasta seis fábricas hasta marzo de 2010.
- AT&T anunció que está disponible la conectividad multipunto entre empresas, a través de la solución de telepresencia AT&T. Con el servicio, se pueden extender las reuniones multipunto Cisco TelePresence, más allá de los límites de la empresa, incluyendo a clientes, proveedores y socios, mediante AT&T Business Exchange.
- En el [WRB vol 9 #20](#) del 2 de julio de 2008, cubrimos la alianza estratégica del Whitlock Group y su impacto en Europa. La Alianza Global de Presencia ahora ha lanzado un sitio web global-presence.org.
- Tata Teleservices Limited, en colaboración con Nortel y LG-Nortel (la empresa conjunta de LG Electronics y Nortel), ha lanzado un servicio PBX administrado, para pequeñas y medianas empresas de India.

La encuesta anual muestra un pronunciado aumento de las videoconferencias de alta definición y de la telepresencia

Se han publicado los resultados de nuestra encuesta anual de usuarios finales de videoconferencias. Un tercio de los gerentes de videoconferencias dicen que es probable que la crisis económica acelere las implementaciones, no las postergaciones. Los dos estímulos más importantes citados por las 247 personas que respondieron la encuesta son (no nos sorprendió) la reducción de los viajes y una mejora en la toma de decisiones. Los resultados indican que el 32% de los sistemas de videoconferencias implementados actualmente son compatibles con videoconferencias de alta definición 720p. Además, el 23% de las personas que respondieron han implementado salas de telepresencia o están planeando implementarlas. Para poder acceder a estas y otras aplicaciones de comunicaciones unificadas, los clientes siguen pasándose a IP. Los usuarios informan que el 76% de las llamadas de video ahora se realizan a través de una red IP. Esto significa un incremento del 66% con respecto al año anterior. Además, ha crecido significativamente el interés en integrar las videoconferencias en las plataformas de comunicaciones.

Además de la encuesta de usuarios finales de videoconferencias de 2008, otros informes Wainhouse Research del año 2008, de mediciones de medios múltiples interactivos: incluyen: 1)

**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

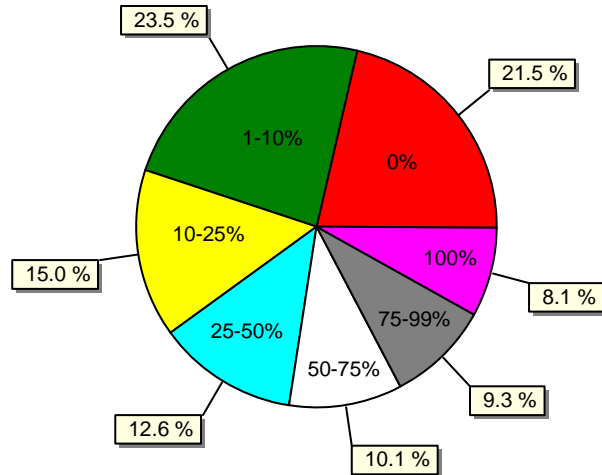
Venta y alquiler de equipos.
Diseño e implementación de salas multimedia.
Tecnología para eventos.
Herramientas para capacitación.
Soluciones de automatización y el control.
Desarrollo de hardware y software a medida.
Alquiler de salas propias para eventos remotos.

www.newtechsolutions.com.ar

Encuesta a distribuidores asociados de videoconferencias, 2) Encuesta sobre comunicaciones unificadas y 3) Encuesta a los clientes de proveedores de servicios. Cada informe cuesta 2.495\$ y puede obtenerse poniéndose en contacto con Sara Fargo, Gerente de Servicios al Cliente, escribiendo a sfargo@wainhouse.com, llamando al +1 781 934 6165 o visitando www.wainhouse.com/reports.

Por favor, estima qué porcentaje de tus SISTEMAS de videoconferencia de sala tolera video de alta definición 720p.

- 0%
- 1-10%
- 10-25%
- 25-50%
- 50-75%
- 75-99%
- 100%



Sistemas para grupos, compatibles con alta definición

Nuevo informe técnico de WR (gratis)

Las soluciones con plataformas de telepresencia (una tecnología relativamente nueva en el mercado) combinan elementos de soluciones listas para usar con elementos de soluciones personalizadas. Aprovechan un sistema configurado previamente y probado en el terreno (incluyendo el sistema operativo de telepresencia y la interfaz de usuario) y permiten que el integrador del sistema y el usuario final definan los otros elementos, para satisfacer necesidades especiales y atender limitaciones presupuestarias. El resultado es una combinación potente, de bajos riesgos, alta confiabilidad, flexibilidad de diseño y con una ecuación entre costo y beneficio positiva. El informe técnico, auspiciado por LifeSize, brinda información en profundidad de las opciones para implementar telepresencia y de las ventajas que proveen las soluciones con plataformas de telepresencia.



Visita www.wainhouse.com/whitepapers, para descargar tu copia gratuita.

Ven a Berlín a vernos y a establecer contactos con tus colegas

Nuestro evento anual de abril, que se realizará en el Hotel Steigenberger en Berlín, tendrá un formato completamente nuevo. Primero se realizará una mini-conferencia de medio día, que se centrará en la industria de los proveedores de servicios de conferencias y colaboración. Luego, se hará la Cumbre sobre el futuro de la colaboración, cuya agenda explorará las tecnologías y aplicaciones más importantes que están impulsando el futuro de la industria. El

WAINHOUSE RESEARCH

**COLLABORATION
 FUTURES
 SUMMITOS**

21 de abril de 2009: Cumbre de proveedores de servicios de conferencias y colaboración (medio día)
 22-23 abril de 2009: Cumbre sobre el futuro de la colaboración

programa (de dos días de duración) se ocupará del futuro de las aplicaciones de audio, video y web y de los factores sociales y ambientales que están forzando cambios en el ámbito laboral. El programa también cubrirá las tecnologías de computadoras y de configuración de redes, que son fundamentales para las comunicaciones unificadas empresariales. Pon este evento en tu agenda ahora. Las cumbres de Wainhouse Research son experiencias únicas, en las que los concurrentes aprenden e interactúan con los expertos de la industria, los líderes tecnológicos, los analistas de WR y los colegas gerentes de conferencias y colaboración y de tecnologías de la información. Si quieres auspiciar y hablar sobre una de las mega-tendencias, por favor, ponte en contacto con sfargo@wainhouse.com.

Mientras tanto, estamos orgullosos de anunciar que hemos fichado a nuestro primer orador destacado. Aunque trabaja para Cisco, Roy Skillicorn hablará en su carácter de usuario final. Explicará cómo es implementar y administrar una red de telepresencia a gran escala (actualmente, Cisco manifiesta que tiene desplegados más de 280 sistemas dentro de su empresa).

Presentación: explosión de las aplicaciones de video y su impacto en la red IP

¿Cuáles son las tendencias sociales y económicas internacionales que impulsan la actual explosión de las aplicaciones de video? Las redes, ¿cómo deberán operar con dichas aplicaciones? ¿Cuáles son las oportunidades comerciales para rediseñar la arquitectura de las redes y hacer crecer a los proveedores de servicios y a los socios de tecnología de avanzada que están emergiendo? Esta presentación se ocupará de cómo estas aplicaciones están impactando en las exigencias de rendimiento, calidad de servicio y diseño de la red. Se destacarán los estudios sobre casos clave de grandes despliegues de telepresencia.



Actualmente, el señor Roy Skillicorn es el Director Ejecutivo, responsable internacional del video empresarial de la Organización de Implementaciones Tecnológicas Internacionales de Cisco. La Organización define y ejecuta las estrategias de los servicios internacionales, que usan tecnologías emergentes y avanzadas. En su actual cargo, el señor Skillicorn es el responsable de la estrategia de los servicios y de la celeridad de las ventas y las entregas de la Organización, la cual respalda al video y a la telepresencia empresariales.

Mano a mano con Juan Ramón Echeverría, Director Ejecutivo de CVS Hightech



WRB: Necesitamos aprender más sobre América Latina y América Central. Pero empecemos con algunas palabras sobre tu empresa. ¿Qué hace?

JRE: CVS Hightech está ubicada en América Central y es una de las pocas empresas que trabaja exclusivamente con soluciones de comunicaciones a distancia (video, audio y conferencias web). Hemos estado vendiendo productos y proveyendo consultoría en el mercado de América Central durante más de ocho años.

Centramos nuestros mayores esfuerzos comerciales en desarrollar productos en comunidades desaventajadas (principalmente comunidades indígenas) y hemos demostrado que la tecnología le brinda servicios, inclusive a grupos con muy baja alfabetización. La mayoría de estos productos están financiados por organizaciones locales e internacionales. También desarrollamos proyectos con corporaciones de América Central y facilitamos y financiamos de forma directa proyectos sociales en algunas comunidades desaventajadas.

WRB: ¿Qué oportunidades comerciales tienen las videoconferencias en América Central?

JRE: En el pasado, en América Central, el negocio de las videoconferencias ha estado manejado principalmente por empresas con una orientación técnica. Han cometido el error de posicionar a

las videoconferencias como un producto muy caro y difícil de usar. En nuestro caso, somos una empresa orientada a la comercialización. Por lo tanto, hemos trabajado duro para demostrar que cualquiera puede obtener beneficios de esta tecnología.

Ahora que la economía está afectando a todos en todas partes, las videoconferencias están satisfaciendo la necesidad de sobrevivir y de reducir costos de las empresas. La mayor parte de América Latina tiene poca infraestructura, pocos caminos pavimentados, pocos puentes, etc. Las videoconferencias y las conferencias web se han convertido en una muy buena solución para mantener la productividad alta, a bajo costo.

Vemos una buena oportunidad, no sólo en América Central, sino en América Latina de desarrollar muchos proyectos, que se basan en comunicaciones a distancia, incluyendo video, audio y datos, principalmente sobre IP. Las velocidades ISDN son muy caras en nuestra región. Brindamos conexiones IP/ISDN, pero se solicitan especialmente para recibir llamadas de Europa, Estados Unidos o Asia. Las corporaciones de América Central no hacen llamados a través de la ISDN. La ISDN se usa más frecuentemente en América del Sur. El uso de IP es mayor en América Central. América del Sur está comenzando a pasarse a IP.



WRB: ¿Cuáles son los mercados más grandes de América Latina/América del Sur?

JRE: Los mercados más grandes son México, Argentina, Brasil y Chile. Estos países, tal como cualquier otro mercado de América Latina, tienen un gran porcentaje de comunidades desaventajadas y/o indígenas.

En los mercados más grandes también es más difícil competir, dado que muchas marcas tienen revendedores y tienes que concentrarte en vender grandes volúmenes con bajos márgenes. Esta situación es diferente a la que se da en el resto de los países de América Central y de América Latina. Allí, los clientes necesitan más asesoramiento y asistencia y tienen voluntad de pagar precios más altos. Buenas oportunidades se encuentran en todos los países. Tal como te dije antes, el error ha sido elegir para las videoconferencias un mercado de elite, cuando podían haberse centrado en las diferentes necesidades de cada nivel.

© 2008 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