

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

Polycom aumenta su apuesta al video empresarial

Polycom dio un salto gigante al anunciar su Aplicación Convergente de Administración, una solución cliente-servidor para video de escritorio, que podría catalogarse como de tercera generación. Uno de sus componentes clave es el Escritorio CMA, una aplicación empresarial estrechamente integrada, que brinda video de alta definición, voz y contenido y que puede conectar a miles de usuarios dentro de una organización (cortesía del servidor CMA). Las nuevas soluciones proveen las bases para una futura integración con socios de Polycom, como Avaya, IBM, Microsoft y Nortel.



En el futuro, esta solución se implementará en las empresas porque es manejable. El CMA le da al departamento de tecnologías de la información el control de todos los sistemas de video de escritorio y

de grupo. También les permite administrar centralizadamente las conferencias, los aparatos y los sistemas. El CMA provee funciones de guardián del portal, planificación y administración del directorio. Con el CMA, los administradores de tecnologías de la información pueden automatizar las actualizaciones del software, establecer una provisión de terminales y de infraestructura, basada en las normas, y administrar el ancho de banda de acuerdo con la topología de la red, las demandas comerciales y las necesidades operacionales. (El CMA puede ser configurado de forma tal que el tráfico RTP pase o no por el aparato). El CMA brinda servicios de directorio (LDAP/H.350 y Active Directory), planificación integrada mediante el Microsoft Outlook, IBM Lotus Notes o una interfaz web. Puede ser aprovisionado, según los estándares, a través del XML. Puede brindar presencia que cumpla con los estándares, a través del XMPP. La seguridad de las conferencias está garantizada por la encriptación de medios AES y los certificados de señalización TLS. Para simplificar el uso del video y las soluciones de telepresencia, el CMA permite que los aparatos de video de Polycom compartan información de presencia, en las listas de contacto del usuario (escritorio, grupos y telepresencia), ubicadas en el terminal o en el Escritorio CMA. Los usuarios simplemente hacen clic en el nombre y lanzan una llamada. Todas las especificaciones de las llamadas son provistas en base a las descripciones personales, definidas previamente por el administrador de tecnologías de la información. El CMA tiene una diversidad de configuraciones, que van de 200 a 5.000 asientos. Los precios por asiento varían desde aproximadamente \$120 a \$50.



Mi opinión:

El CMA podría ser uno de los anuncios más importantes en el área de las videoconferencias de los últimos años. Para que las comunicaciones visuales despeguen realmente, necesitamos soluciones de escritorio manejables y graduables. También necesitamos 'facilidad de uso'. Los productos previos de Polycom y otras empresas brindaban buena calidad de audio y video, pero esto no era suficiente para que se produjera una aceptación a gran escala. Pocos departamentos de tecnologías de la información podían plantearse seriamente tener miles de terminales, si tenían que administrar, monitorear y actualizar los terminales o manejar el ancho de banda u ocuparse de la seguridad. Sin embargo, la situación está cambiando con rapidez. Actualmente, los productos con presencia están ocupándose de los dilemas 'a quién puedo llamar' y 'cómo los llamo'. Por lo tanto, son fáciles de usar. Y las soluciones como el CMA están finalmente abordando el desafío, NO desde la perspectiva del video de terminal, sino desde la perspectiva de la infraestructura corporativa de tecnologías de la información. Sí, verdaderamente, el video se está convirtiendo en otra aplicación más que funciona en la red corporativa, respaldada por el equipo que se ocupa de la red. Por supuesto que en este rubro hay otros vendedores y productos, con compatibilidades con H.323 y SIP mezcladas. Entre ellos se encuentran Tandberg/Movi, Radvision/Scopia Desktop y Avistar/C3, pero el ingreso de Polycom al área de video cliente-servidor, con un producto de la próxima generación, promete impulsar el mercado.

En un anuncio simultáneo, Polycom presentó el RMX 1.000, una MCU para empresas pequeñas y medianas y sucursales de empresas grandes. El RMX 1.000 complementa el preexistente RMX 2.000, orientado a las redes de empresas grandes y medianas, aunque el RMX 1.000 en realidad está basado en una plataforma de software y hardware diferente. El RMX 1.000 permite realizar colaboración de video a pedido y cuenta con funciones de video de alta definición, voz y contenido multimedia compartido. Los datos clave de tamaño y forma fijos del aparato incluyen hasta veinte puertos CIF o de alta definición activados por la voz, hasta diez puertos de presencia continua de definición estándar y compatibilidad con H.264, H.239, Siren22, LPR, AES y velocidad de datos de hasta 2Mbps.



El RMX 1.000 y el RMX 2.000 se venden por recurso. Con buen criterio, a los distribuidores asociados se les recomienda tomar un curso intensivo sobre interpretación de la listas de precios. El sistema base RMX con doce, dieciséis o veinte licencias de recursos tiene un precio de lista en Estados Unidos de \$21.600, \$28.800 y \$36.000, respectivamente. Esto equivaldría aproximadamente a \$2.000 por recurso. En algunos casos sería \$2.000 por puerto, al menos en el caso de los puentes activados por la voz, incluyendo la alta definición. Para la presencia continua, el número de recursos es dividido esencialmente a la mitad (la presencia continua requiere el doble de potencia de procesamiento), lo que lleva el precio a cerca de \$4.000 por puerto, excepto en el caso de la presencia continua con resolución CIF, que todavía requiere un recurso, y no dos. Para obtener el software (opcional) de planificación interna del RMX 1.000 hay que abonar un arancel de \$2.000. Y antes de que nos olvidemos, lo que es mucho más importante, la licencia opcional de software de presencia continua de alta definición cuesta \$10.000 más.

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](#)^{NEW}

[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.

Aethra le otorga más estilo al video

Aethra anunció el lanzamiento internacional de Athena, el nuevo sistema rodante de video, que cuenta con atributos modulares singulares. Athena puede personalizarse según las exigencias individuales, incluyendo la elección del tipo de monitor, el modelo de codec, los materiales y los colores. También ofrece tecnología exclusiva de seguridad y una estructura liviana y ultra esbelta. Diseñado por el estudio de arquitectura aMDL, Athena representa el nuevo concepto de videoconferencias profesionales 'fabricadas en Italia'. El sistema está disponible en configuraciones de monitor individual o doble. Los tamaños de la pantalla varían entre 32" y 52". El color del caballete puede combinarse con el del monitor, que viene en negro y gris oscuro. Además, la estructura de plexiglass está disponible en una variedad de colores. Las prácticas ruedas, su estructura liviana y las líneas mínimas colaboran para permitir que la solución pueda ser movida fácil y rápidamente entre salas de conferencia.



Cambios impresionantes en Siemens Enterprise Communications

¡Invertir o vender! Habiendo liquidado su negocio de los teléfonos móviles, Siemens está deshaciéndose de las comunicaciones empresariales y saldrá por completo del rubro de las comunicaciones, una movida que fue anunciada hace mucho tiempo. Siemens Enterprise Communications (SEN) ha acordado asociarse con el Grupo Gores (los anteriores dueños de Wire One, que luego se la vendieron a BT Conferencing) en una empresa colectiva. Gores comprará un 51% de SEN, mientras que Siemens AG mantendrá un 49%. Siemens aportará los activos de SEN (la serie HiPath de soluciones de comunicaciones telefónicas y centrales telefónicas, todos los productos de comunicaciones unificadas OpenScape, tecnología de centro de asistencia telefónica, tecnología de redes WiFi y clientes móviles). Gores contribuirá con los activos de dos empresas subsidiarias: Enterasys aportará los conmutadores de capas múltiples, ruteadores centrales, ruteadores de la WAN, LAN inalámbrica, administración de la red y sistemas de defensa contra la intrusión y SER Solutions contribuirá con plataformas de administración de centros de contacto. Además, Siemens AG y Gores invertirán €175 millones cada una en capital operativo. La nueva empresa colectiva mantendrá el nombre Siemens Enterprise Communications, hasta que se cierre el trato, alrededor del 1 de octubre, cuando probablemente cambie de nombre.

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

Enterasys y SER Solutions no son extrañas para Siemens. Siemens y Enterasys han sido socias durante más de doce años: a menudo se han pagado compensaciones cruzadas a sus equipos de venta y ambas han lidiado con las soluciones de la otra empresa. Además, el Presidente y Director Ejecutivo de SER Solutions ha sido Presidente de Siemens Enterprise Networks durante mucho tiempo. Hace tan sólo unos años atrás pasó a SER Solutions.

La opinión de Brent Kelly

bkelly@wainhouse.com

Finalmente, Siemens y sus clientes pueden suspirar con alivio, ahora que se ha hecho el acuerdo. Siemens anunció hace más de dos años que estaba buscando un comprador o un socio para su grupo de telecomunicaciones. Pero hasta ahora nada se veía en el horizonte. Esperar tanto tiempo dañó a Siemens porque los clientes generalmente tenían miedo de comprar, aunque Siemens tiene una tecnología excelente.

Siemens es la tercera empresa telefónica que es adquirida por una empresa que no cotiza en bolsa (precedida por Avaya e Inter-Tel). El Grupo Gores tiene una trayectoria de compras exitosas. Un factor clave para el éxito de la empresa colectiva será desarrollar una estrategia para competir en un mundo de las telecomunicaciones que se mueve hacia el software. Siemens ha dicho que se orientará al software y a los servicios, pero hasta ahora, esta estrategia ha demostrado ser difícil de ejecutar y no condujo a incrementos de la notoriedad o la penetración en el mercado. Al igual que Avaya, es probable que SEN sufra algún tipo de reestructuración, reducción de personal y cambios en las gerencias superiores. Indudablemente, la nueva empresa tendrá que mejorar su estrategia de comercialización y construir un servicio de integración que de más respuestas. Su tecnología es excelente. Creemos que la solución de comunicaciones unificadas OpenScope es una de las mejores del mercado y que es particularmente atractiva para ambientes telefónicos heterogéneos.

Comentarios de Andrew: Con esto, Siemens dio un paso interesante. En lugar de asociarse con un competidor como Nortel, Avaya o Cisco (una situación que hubiera llevado a superposición de muchos puestos de trabajo, competencia entre productos y decisiones sobre las plataformas que hubieran tardado meses en tomarse), Siemens buscó un socio afuera de la industria de las comunicaciones (Gores) y trajo a Enterasys y a SER, dos empresas que se han centrado en soluciones para las pequeñas y medianas empresas. Será interesante ver si en este caso se desarrollan las sinergias reales y generan una gran cantidad de soluciones de comunicaciones unificadas para las grandes y pequeñas empresas.

Noticias breves

- HaiVision Systems anunció que ha vendido su codec número 4.000 al mercado de la telepresencia. Dado que la sala de 'telepresencia' usual de HaiVision utiliza flujos de datos de cuatro codecs, el boletín de prensa habla de 1.000 sistemas de telepresencia. Los codecs de HaiVision se venden a diversos integradores. Aunque ninguno de estos ha sido reconocido o identificado formalmente, creemos que las soluciones HP HALO y Teliris VirtuaLive se basan en equipos HaiVision. De acuerdo con el Presidente y Director Ejecutivo Mirko Wicha, la tasa de uso semanal de los clientes de HaiVision se encuentra entre las quince y veinte salas de telepresencia. Esta semana, elegimos evitar el debate sobre la definición de telepresencia.
- Meru Networks ha lanzado una tecnología basada en el 802.11. Se denomina RF Barrier. Defiende las redes WiFi de los atacantes de las 'playas de estacionamiento' y los que realizan escuchas furtivas, quienes intentan observar y registrar el tráfico de la red desde afuera del perímetro del edificio. El RF Barrier coloca un punto de acceso inalámbrico Meru Networks en el perímetro interno del edificio y una antena proyectada en el exterior. La tecnología RF Barrier inspecciona el tráfico en tiempo real para determinar qué parte pertenece a la WLAN (y por lo tanto es identificada como sensible) y utiliza la antena externa para bloquear el tráfico saliente en la capa de radiofrecuencia. De esta manera, se limita la posibilidad de que los potenciales atacantes vean información útil sobre los paquetes de la red interna. Dado que el RF Barrier utiliza antenas direccionales y tecnología selectiva de refuerzo, no tiene impacto en las señales

que existen dentro del edificio o que provienen de otras redes.

- Toshiba anunció que obtuvo el certificado SIP de interconexión entre sus soluciones de telefonía IP serie Strata CIX y PAETEC Holding Corp. PAETEC ofrece a empresas estadounidenses datos, voz, prestaciones IP y servicios ubicados en las oficinas del cliente y provistos por terceros. Las soluciones Toshiba Strata obtuvieron el certificado CBeyond, ABS y AT&T para su interconexión SIP. Esta interconexión mueve los gateways adecuados para vincular la red telefónica pública con la telefonía IP, dentro de la nube del portador, en lugar de instalar gateways en las oficinas del cliente. En otra nota, Toshiba también anunció una nueva central telefónica híbrida Strata CIX 1.200, que es compatible con 1.000 teléfonos IP. Aunque el mercado óptimo para Toshiba es el de entre diez y cincuenta usuarios, esta nueva central telefónica le permite competir en el sector de las empresas medianas.
- Radvision anunció que ya se está vendiendo en todo el mundo su servidor de procesamiento de medios Scopia IVP 3.0. Es una plataforma inteligente de distribución que determina las funciones individuales de los aparatos de los usuarios finales. Además distribuye uniformemente video de primera calidad a cada usuario, en base a las capacidades del terminal o la conectividad de la red. En un anuncio relacionado, Radvision dijo que está brindando comunicaciones integradas de video al Portal Unificado de Voz del Cliente de Cisco. La solución del Portal tiene video integrado y utiliza el iCONTACT de Radvision (un componente de software para centros de contacto, que permite el uso de video y que funciona junto con la Plataforma Interactiva de Video Scopia).
- NMS Communications mostró el Video Vision CX, un nuevo gateway de medios y señalización, listo para ser usado por el portador, que conectará a los usuarios móviles con los contenidos de video. Este gateway atraviesa la brecha que existe entre los teléfonos móviles de tercera generación y las aplicaciones IP, para la prestación de servicios de voz y video transportados por redes SS7 e ISDN. El sistema, que se basa en 3G-324M, es compatible con blogs de video, tonos que notifican que se ha realizado una llamada de video, video compartido y juegos de video. Éstas son algunas de las muchas aplicaciones emergentes e interactivas basadas en IP (SIP) a las que están apostando los operadores de todo el mundo para aumentar sus suscriptores y sus ingresos.
- En las últimas dos semanas, Avistar Communications realizó varios anuncios sobre distribuidores asociados. La empresa firmó un contrato estratégico con City Information Services Limited (CityIS Ltd.) y con MVC (Alemania), quienes serán sus socios. También firmó un contrato con Fontel, un distribuidor mayorista de productos de comunicaciones de datos y voz de Nebraska, quien será su revendedor.
- En la Cumbre de Colaboración que WR realizó el mes pasado en Boston, el auspiciante de oro BT Conferencing sorteó un iPod Touch. El ganador es Sal Giafagione del Banco de la Reserva Federal de Filadelfia. Felicitaciones a Sal.
- Un tribunal federal le ha ordenado a Thomson Reuters que quite una capa crucial de software de su servicio de mensajes instantáneos. La decisión castiga a Thomson Reuters por retrasarse dos semanas en pagarle a FaceTime Communications la última cuota de la licencia. Reuters, el servicio de información y noticias que Thomson Financial compró a comienzos de este año, agregó el código de computación de FaceTime a un servicio de mensajes instantáneos, que ha sido vendido a aproximadamente cien clientes de la industria de las prestaciones financieras. La tecnología de FaceTime brinda a los clientes del servicio de mensajes instantáneos dos atributos vitales: seguridad contra los piratas informáticos y herramientas para cumplir con una variedad de regulaciones gubernamentales, que incluyen un mandato para almacenar las conversaciones electrónicas de los compradores particulares y los corredores de títulos.
- Telanetix informa que ha firmado un contrato con SAVVIS para venderle sus sistemas de telepresencia.

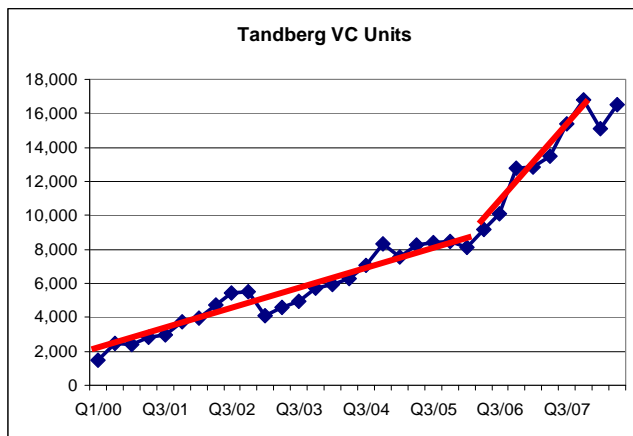


- ClearOne anunció que Vidyo ha seleccionado los teléfonos de manos libres personales y de grupo CHAT 50 y 150, como el componente de audio preferido de sus sistemas de videoconferencia.

Dólares y \$entido común

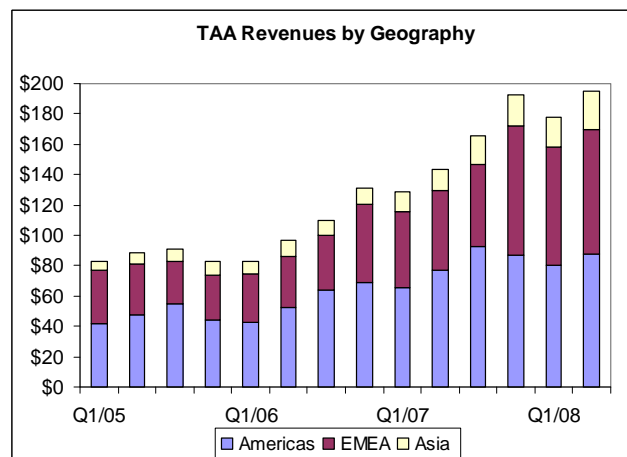
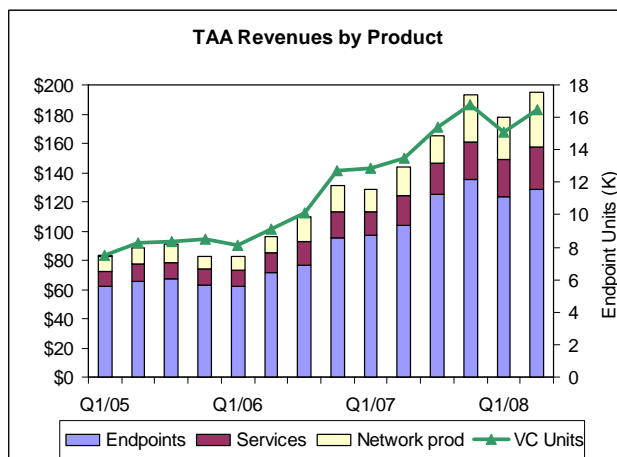
Tandberg - Segundo trimestre de 2.008

Tandberg mostró otro trimestre asombroso. Tuvo ingresos récord, que estuvieron impulsados, en parte, por algunos éxitos en Asia Pacífico y una tasa de crecimiento anual total inferior al 35% (incluyendo los ingresos de Codian). Esto es muy impresionante. Observa que, nuevamente, los ingresos por video crecieron más rápidamente que los ingresos generados por las unidades de video. Por lo tanto, los precios promedio de venta del video subieron. Sin duda, esto se produjo por las ventas de sistemas de alta definición y telepresencia. Tandberg informó que vendió a un revendedor 2.352 unidades de video. Estas unidades están incluidas en los números globales de venta. Las ventas de productos de infraestructura subieron de forma considerable en la comparación anual y en la consecutiva, reflejando la adquisición de Codian.



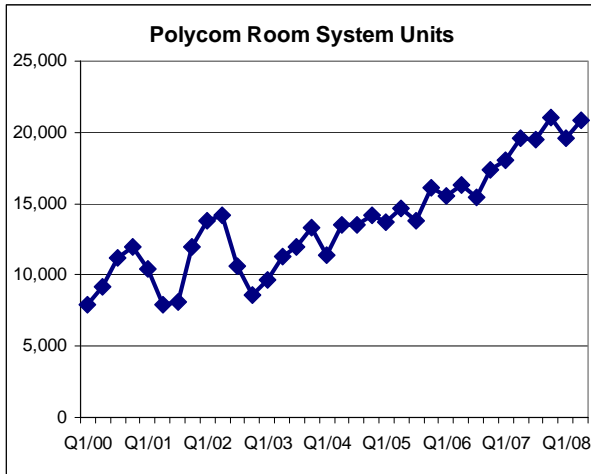
Tandberg	T2 07	T1 08	T2 08	Ganancia consecutiva	Crecimiento anual
Continente Americano	\$77,2	\$80,4	\$87,8	9,2%	13,7%
Europa, Medio Oriente y África	\$51,9	\$77,7	\$81,8	5,3%	57,6%
Asia	\$14,7	\$20,0	\$25,3	26,5%	72,1%
Ingresos totales	\$143,8	\$178,1	\$194,9	9,4%	35,5%
Terminales	\$104,2	\$123,5	\$128,6	4,2%	23,4%
Servicios	\$20,1	\$25,5	\$29,2	14,6%	45,4%
Infraestructura	\$19,5	\$29,1	\$37,0	27,3%	89,9%
Ganancias operativas	\$33,3	\$37,4	\$41,2	10,2%	23,7%
Unidades de terminales	13.512	15.077	16.483	9,3%	22,0%

Las líneas rojas en nuestro gráfico superior representan ajustes por mínimos cuadrados, calculados con Excel. Aunque las líneas rojas fueron dibujadas a pulso sobre el boletín, los cálculos de Excel indican que, desde el primer trimestre de 2.000 al primer trimestre de 2.006, Tandberg vendió 306 unidades más cada trimestre (la inclinación de la línea). Desde el primer trimestre de 2.006 al segundo trimestre de 2.008, Tandberg ha vendido 962 unidades más cada trimestre. La tasa de ventas de Tandberg cambió a un ratio de 3.14. Realmente la empresa está disfrutando una vida Pi.

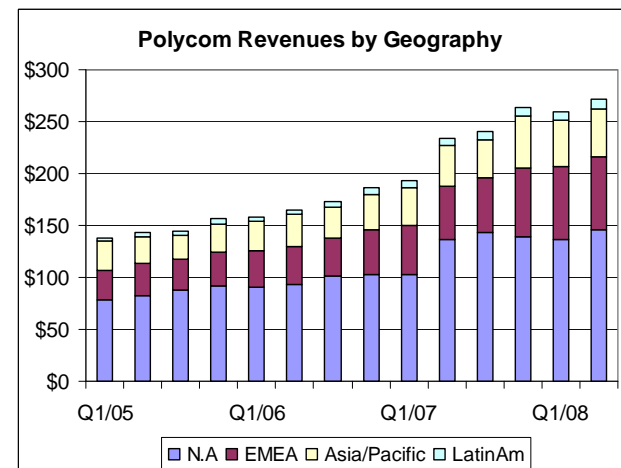
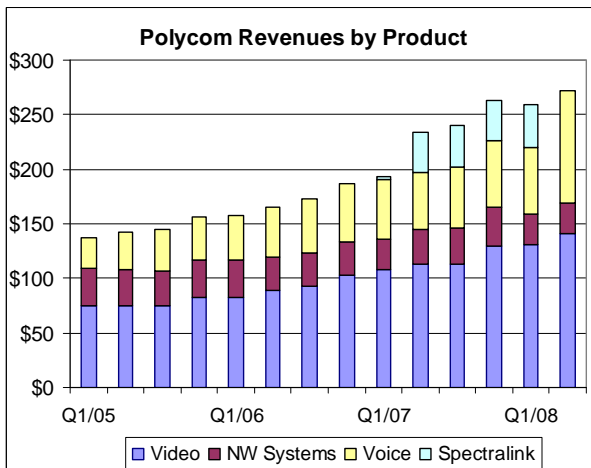


Segundo trimestre de 2.008 - Polycom

Polycom informó que sus ingresos netos consolidados en el segundo trimestre de 2.008 ascendieron a \$271,6 millones (\$233,85 millones corresponden a productos y \$37,74 millones corresponden a servicios). Los ingresos netos consolidados en el segundo trimestre de 2.007 habían sido de \$233,9 millones. Para Polycom, éste fue un nuevo récord de ingresos. Durante la temporada en que las empresas se comunican con sus inversores para informarles las ganancias financieras, los gerentes manifestaron que los sistemas de alta definición eran responsables por aproximadamente la mitad de los ingresos generados por el video y que las ventas del RPX y del TPX crecieron menos del 20% consecutivamente y menos del 600% anualmente. Aunque Polycom combinó el negocio de los sistemas de video con el de los sistemas de redes en un departamento de soluciones de video, la empresa sigue fraccionando los números, al menos por el momento. Los gerentes informaron que la caída en los sistemas de red se debió a un ambiente 'muy desafiante' para los puentes de voz (el viejo negocio del Voyant) y que el crecimiento de las ventas de los RMX (puentes de video) no fue suficiente para contrarrestar la caída de las ventas del MGC, por lo cual el negocio de los puentes de video cayó también.



Polycom	T2-07	T1-08	T2-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Video	\$113,3	\$130,3	\$141,2	8,4%	24,6%
Sistemas de red	\$31,0	\$29,2	\$28,0	-4,1%	-9,7%
Voz	\$89,6	\$99,3	\$102,4	3,1%	14,3%
Ingresos totales	\$233,9	\$258,8	\$271,6	4,9%	16,1%
Unidades para grupos	19.582	19.618	20.845	6,3%	6,4%
Ganancias operativas	\$17,3	\$15,0	\$22,5	50,4%	29,9%
América del Norte	\$137,1	\$136,7	\$146,4	7,1%	6,8%
Europa, Medio Oriente y África	\$51,2	\$69,4	\$69,5	0,1%	35,7%
Asia/Pacífico	\$39,0	\$45,2	\$46,7	3,3%	19,7%
América Latina	\$6,6	\$7,6	\$9,0	18,4%	36,4%



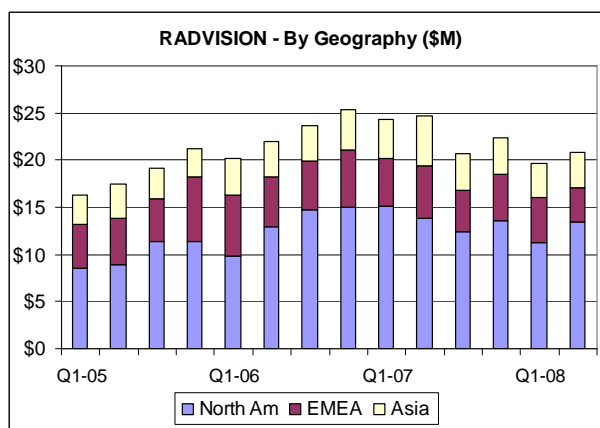
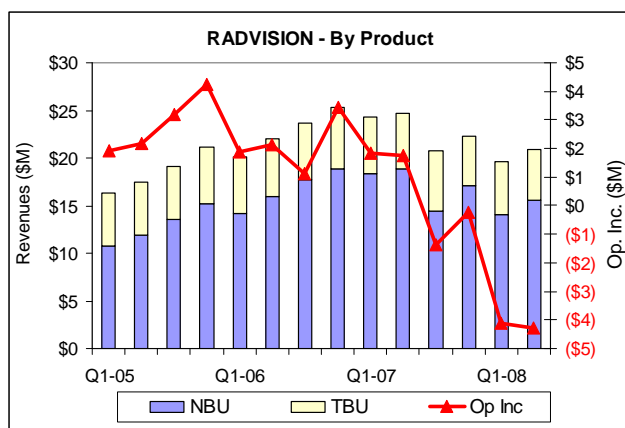
Nota: aproximadamente el 15% de los ingresos totales de Polycom están generados por los servicios. Esos ingresos están distribuidos entre los sistemas de red, voz y video que se informan más arriba. Dado que Tandberg no incluye servicios en los ingresos por infraestructura o video, la comparación en las tablas superiores NO es una comparación entre manzanas. Estas diferencias SON tenidas en cuenta en nuestro [Informe de investigaciones aleatorias](#) (que SÍ es una comparación entre manzanas).

Radvision - Segundo trimestre de 2008

A pesar del entusiasmo que despertaron la versión 5.6 del Scopia y el Escritorio Scopia (que ha reemplazado ampliamente a la antigua línea de productos Click to Meet), a pesar de que los ingresos generados por Cisco fueron mejores de lo esperado y a pesar del crecimiento impresionante en América del Norte de los ingresos por productos que no tienen la marca Cisco, Radvision arrojó otro trimestre negativo. Las ventas totales sumaron \$20,8 millones. Un año antes habían ascendido a \$24,7 millones. La empresa finalizó el segundo trimestre de 2.008 con aproximadamente \$123,5 millones

RVSN	T1-07	T4-07	T1-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Productos	\$18,8	\$14,1	\$15,6	10,3%	-17,3%
Tecnología	\$5,9	\$5,5	\$5,3	-3,8%	-10,0%
Ventas totales	\$24,7	\$19,6	\$20,8	6,3%	-15,6%
América del Norte	\$13,9	\$11,3	\$13,5	19,7%	-2,5%
Europa, Medio Oriente y África	\$5,5	\$4,8	\$3,5	-26,0%	-36,0%
Asia	\$5,3	\$3,5	\$3,8	7,6%	-28,5%
Ingresos operativos	\$1,74	(\$4,11)	(\$4,30)	No se aplica	No se aplica
Ventas de tercera generación	\$2,6	\$1,0	\$1,8	83,6%	-29,4%
Ventas del CTM	\$1,6	\$0,8	\$0,1	-81,4%	-90,9%

en efectivo e inversiones líquidas equivalentes a \$5,98 por acción básica. Según nuestras observaciones, este valor es inferior al precio de venta actual de la acción. En los términos de las facultades de negocios, el valor empresarial de Radvision es negativo. El Director Ejecutivo Boaz Raviv describió la luz al final del túnel para Radvision: diversos proyectos relacionados con Cisco que deben comenzar este año, la versión 5.6 de Scopia ganando tracción y las relaciones comerciales entre Radvision (el vendedor independiente de infraestructura y de MCUs) y los fabricantes de terminales, como LifeSize y un gigante de los aparatos electrónicos para el público en general de Asia Pacífico, cuyo nombre no fue revelado. Con suerte, estos proyectos se pondrán en marcha antes de que finalice 2.008. Los empleados de Radvision perciben anualmente aproximadamente \$175.000, cerca de un tercio de lo que perciben los empleados de Polycom o Tandberg.



Segundo trimestre de 2008 – Avistar

Avistar informó que en el segundo trimestre de 2.008 sus ingresos ascendieron a \$1,8 millones. En el trimestre que finalizó el 31 de marzo de 2.008 habían sido de \$1,2 millones. Esto representa un incremento del 56%. En el segundo trimestre, los gastos operativos alcanzaron los \$3,2 millones. En el primer trimestre de 2.008, habían ascendido a \$5,1 millones. Las ganancias originadas por las cancelaciones y las licencias (la gerencia las considera un componente clave de la evolución de los ingresos) fue de \$1,1 millones, tanto en el primer como en el segundo trimestre de 2.008.

Las tres empresas grandes

		T2-07	T1-08	T2-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Polycom	Unidades de video de sala	19.582	19.618	20.845	6,3%	6,4%
Tandberg	Unidades de video de sala (3)	13.512	15.077	16.483	9,3%	22,0%
Polycom	Ingresos por terminales de video (\$M) (2)	\$113,3	\$130,3	\$141,2	8,4%	24,6%
Tandberg	Ingresos por terminales de video (\$M) (1)	\$104,2	\$123,5	\$128,6	4,2%	23,4%
Polycom	Ingresos por infraestructura (\$M)	\$31,0	\$29,2	\$28,0	-4,1%	-9,7%
Tandberg	Ingresos por infraestructura (\$M)	\$19,5	\$29,1	\$37,0	27,3%	89,9%
Radvision	Ingresos por infraestructura (\$M) (2)	\$18,8	\$14,1	\$15,6	10,3%	-17,3%
Polycom	Ingresos totales (\$M)	\$233,9	\$258,8	\$271,6	4,9%	16,1%
Tandberg	Ingresos totales (\$M) (1)	\$143,8	\$178,1	\$194,9	9,4%	35,5%
Radvision	Ingresos totales (\$M) (2)	\$24,7	\$19,6	\$20,8	6,3%	-15,6%

(1) Incluye las unidades vendidas en Norte América a revendedores (2) Incluye un componente de servicios

Tasa de crecimiento interanual de los ingresos reales * tal como se informan

	T4/06	T1/07	T2/07	T3/07	T4/07	T1/08	T2/08
Polycom	19,5%	22,2%	41,8%	38,6%	41,2%	34,3%	16,1%
Tandberg	57,8%	55,4%	49,0%	50,8%	47,5%	38,6%	35,5%
Radvision	19,5%	20,7%	12,3%	-12,3%	-11,9%	-19,3%	-17,3%

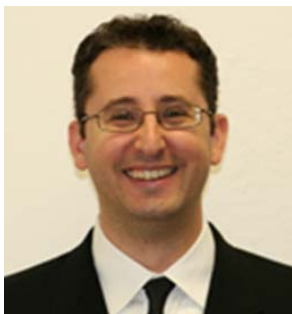
* incluye los resultados de todas las adquisiciones

Gente y lugares

Telanetix, **JD Vaughn**, Vicepresidente de ventas internacionales de telepresencia. Según el boletín de noticias, JD es un 'ejecutivo de la industria de la telepresencia'. ¡Bienvenido de regreso a la granja de la alegría, JD!

Compunetix, **Jesús Jimenez**, **Yi Zhang** y **Xinzhao 'Ben' Li**, especialistas en asistencia al cliente en Asia Pacífico.

Mano a mano con Pejman Roshan, Co-fundador y Vicepresidente de comercialización



El mercado y el interés en la convergencia fija y móvil (FMC) y en las comunicaciones unificadas móviles están creciendo significativamente. Conversamos con Pej Roshan de Agito Networks sobre este mercado emergente y su importancia para aquellas empresas que están observando las soluciones móviles y las comunicaciones unificadas.

WRB: En tan sólo unas palabras, dinos quién es Agito Networks y porqué nuestros lectores deben prestarle atención.

PR: Agito Networks es una firma de convergencia fija y móvil para empresas (eFMC). Esto significa que les vendemos directamente a las empresas. Nuestro producto estrella es el Ruteador de Movilidad RoamAnywhere, que con inteligencia, hace la transición a teléfonos móviles de modo doble, para utilizar la mejor red inalámbrica disponible (WiFi, de punto de acceso, hogareña) y poder brindar las funciones clave de los teléfonos de escritorio y de las centrales telefónicas directamente a los usuarios móviles en cualquier lugar donde estos se encuentren (incluyendo búsquedas en la guía de teléfono, ubicación en un número

único, una casilla de correo de voz, llamada en espera, transferencia de llamada, etc.). El Ruteador Agito RoamAnywhere está ubicado en el centro de datos de la empresa. Un pequeño cliente aéreo desplegado se ejecuta en el teléfono móvil. Nuestra solución no cree en los portadores y trabaja con WLANs y centrales telefónicas empresariales líderes.

WRB: Agito es una de las diversas empresas que se están iniciando en lo que yo denominaría el mercado de las soluciones de movilidad de la 'central telefónica adjunta'. El aparato de Agito funciona paralelamente a la central telefónica de la empresa, para brindar transferencia automática entre las redes WiFi empresariales y celulares. ¿En qué se diferencia Agito Networks de sus competidores?

PR: Agito se diferencia en cómo ruteamos inteligentemente a los usuarios a la mejor red inalámbrica disponible y en cómo manejamos la transferencia entre las redes celulares, WLANs empresariales, de punto de acceso y WiFi hogareñas. Agito utiliza un conjunto exhaustivo de mediciones de ruteo para determinar el lugar y hora de transferencia automática y homogénea entre la red celular y WiFi. Nuestra transferencia de llamadas entre redes WiFi y celulares es automática y se realiza en una fracción de segundo. Su patente todavía está pendiente. Y a diferencia de las soluciones de nuestros competidores, resulta transparente para los usuarios.

Otro punto importante. Agito establece la ubicación del usuario y utiliza esta información para determinar dónde debe producirse una transferencia de red. Los administradores reconocen los puntos de entrada y salida del edificio mediante la solución. El cliente del teléfono móvil identifica estas áreas a través de las huellas de radiofrecuencia y brinda una transferencia automática y determinista, en el momento adecuado, antes de que la calidad de la llamada se degrade. Con otras soluciones que usan solamente la medición de las insuficiencias, tales como la fuerza de la señal (RSSI) o la pérdida del paquete, los usuarios pueden oscilar entre redes WiFi y celulares mientras se encuentran dentro del edificio o pueden realizar las transferencias demasiado tarde y no tener una buena calidad de llamada.

WRB: Algunas empresas desean ahorrar dinero mediante la utilización de teléfonos de modo doble en redes WiFi corporativas y desde redes hogareñas o puntos de acceso WiFi. Otras empresas dicen que los costos de los teléfonos de modo doble y la red WiFi empresarial con voz se devoran cualquier ahorro potencial de los planes de teléfonos celulares con pocos minutos. ¿Qué contestas a esto?

PR. El ahorro de costos no es el motor clave para la mayoría de las empresas que usa esta aplicación. También sabemos que muchos despliegues empresariales de WiFi están listos para ser usados con voz o solamente necesitan agregados incrementales. Los precios de los teléfonos de convergencia fija y móvil de modo doble están disminuyendo. Nuestros precios son superiores a los de los teléfonos de modo simple sólo de forma marginal. Ciertamente, nuestros precios son superiores a los de los teléfonos gratuitos que ofrecen los portadores móviles, pero eso está afuera del modelo de convergencia fija y móvil. Cuando las empresas quieren ser dueñas y controlar los teléfonos, buscan aparatos de alta calidad para sus empleados. Con el tiempo, los radios de modo doble serán tan usuales en los teléfonos como hoy lo son las cámaras.

Pero para responder específicamente tu pregunta, las empresas que despliegan convergencia fija y móvil no están buscando un reemplazo costoso y a gran escala de los teléfonos móviles que tienen actualmente en funcionamiento. Dado que los teléfonos tienen una vida de seis a dieciocho meses, recomendamos que cualquier nuevo teléfono que se despliegue sea de modo doble, para ofrecer todos los beneficios de una solución de convergencia fija y móvil. Inclusive si en una empresa hoy en día se están utilizando teléfonos de modo simple, Agito puede asistirlos, proveyéndoles muchos beneficios, tales como las funciones de los teléfonos de escritorio y de las centrales telefónicas.

Por el otro lado, el ahorro de costos es un beneficio que los clientes logran descargando minutos del celular a sus redes WiFi. Por ejemplo, una universidad que es cliente de Agito ha trasladado la mayoría de sus llamadas celulares móviles a su WLAN, con el propósito de ahorrar casi el

50% de sus gastos en celulares.

WRB: Si el ahorro de costos no es el motor clave, ¿qué otros beneficios pueden esperar obtener las empresas de los productos de este rubro?

PR: Las empresas están buscando soluciones que cubran sus áreas de influencia y mejoren la productividad de sus crecientes poblaciones móviles, al mantenerlas conectadas con la información que necesitan, todo el tiempo. Con Agito, las empresas están extendiendo su cobertura inalámbrica de bajo costo al interior de los edificios, donde la cobertura celular ha sido un problema. Nuestras soluciones también brindan mayor visibilidad y control del uso móvil que realizan los clientes empresariales.

WRB: ¿Cómo ves a tu empresa funcionando al lado de los grandes vendedores de telefonía, como Cisco, Nortel, Avaya, etc.? Estas empresas tienen en este rubro algunas soluciones propias. También, ¿cómo concordará Agito con los productos inalámbricos de red de Cisco y de empresas como Aruba Networks y Meru?

PR: Nosotros funcionamos bien con todas las empresas que nombraste. Estamos asociados con ellas. También estamos asociados con empresas como Microsoft, RIM y Nokia. Tenemos una integración nativa con estos productos telefónicos, y a diferencia de otras soluciones de este espacio, no intentamos ofrecer funciones telefónicas competitivas. Dado que le vendemos a empresas, no resulta sorprendente que nuestros clientes sean también clientes de Cisco, Avaya y Nortel. Pero ellos han elegido a Agito porque tenemos funciones de convergencia móvil que las grandes empresas no poseen. Como ejemplo, Cisco eligió a Agito y no a las otras empresas de este espacio para brindar su función de roaming inteligente en su motor de servicios de movilidad Motion.

En el sector de la WLAN, nos adaptamos bien y nos integramos de forma nativa con todos los vendedores WLAN líderes. Agito se integra homogéneamente con la función de Administración de Recursos de Radio de Cisco, perteneciente a su familia de Red Inalámbrica Unificada y se adapta automáticamente a los cambios de las configuraciones dinámicas de radiofrecuencia de Cisco. Agito tiene una integración original similar con Aruba y Meru. También es compatible con las redes inalámbricas Trapeze y Aerolive.

WRB: ¿Qué consejos les darías a las empresas que están buscando una solución de comunicaciones más integrada, que incluya aparatos móviles?

PR: Les diría que el aparato móvil es clave. Algunos aparatos móviles son mejores que otros. Por lo cual, observen todo el espectro de aparatos que hay en el mercado. Consideren los tipos de aplicaciones que los usuarios desearán. Por ejemplo, mensajes de texto móvil o aplicaciones web. Y reconozcan que es improbable que exista un tipo de aparato para cada usuario. La convergencia fija y móvil empresarial y las comunicaciones unificadas móviles no están restringidas a los mensajes instantáneos y a la presencia, brindados en un teléfono móvil. Los nuevos aparatos son compatibles con voz, video y aplicaciones móviles, en múltiples redes inalámbricas, como tercera generación, WiMAX, WiFi y celulares. Esto abre las posibilidades a nuevas soluciones eficientes en relación a su costo y que mejoran la productividad.

© 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.
Suscripciones gratuitas en: www.wainhouse.com