

*Como siempre, siéntase libre de enviar este boletín a sus colegas. Para ser incorporado a nuestra lista automatizada de distribución gratuita vía email, visite.*

[www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).

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

---

## Noticias Breves

- Macromedia anunció la nueva versión de la plataforma Flash, conocida como Flash Media Server 2. Este producto es utilizado por los desarrolladores para construir aplicaciones de audio, video y datos, en tiempo real y/o streaming. Un ejemplo de esta plataforma es el Macromedia Breeze, producto y servicio de conferencia web video y colaboración habilitado con video. En la actualidad aproximadamente el 100% de las PC tienen instalado el Flash, con lo cual Macromedia tiene abiertas las puertas al ámbito empresarial. Creemos que no tardaremos en tener más noticias de importantes socios de Flash en el entorno de colaboración y conferencia. Y suponemos que la inminente adquisición de Macromedia por Adobe, no retrasará estos desarrollos.
- Los integradores de sistemas/ servicios administrados/ desarrolladores independientes de software, en otras palabras los omnipresentes buenos muchachos de AGT introdujeron su propio sistema portátil y resistente en forma de maletín. El IC360 incluye una laptop resistente, impresora portátil, cámara Logitech, subsistema GPS, teléfono satelital y software de videoconferencia H323. Suponemos que es el software PVX de Polycom, pero AGT no lo dice. Creemos que la Guardia Nacional fue la primera en solicitar el sistema, pero el fenómeno de Katrina disparó el interés en AGT.
- ACT Teleconferencing completó la primera de una serie de transacciones que según se espera reunirán unos US\$ 16 millones. Dolphin Direct Equity Partners pagó US\$ 100 por acción de un total de 80.400 papeles serie AA de Acciones Preferentes Convertibles.
- Sonexis se aseguró US\$ 2,5 millones de financiamiento serie B encabezado por Velocity Equity Partners de Boston e inversores privados.
- Al parecer Google (el nuevo hogar de Vincent Cerf, pionero en Internet e inventor del TCP/IP) busca sumar capacidades de video siguiendo el lanzamiento de su servicio de mensajería y comunicaciones de voz –Google Talk. La batalla con el gigante Microsoft promete ponerse interesante mientras ambos se acercan a los límites establecidos por la ley de conservación de la masa y energía creativa de Einstein.
- En la esperanza de impulsar la inclusión del video en todos los dispositivos electrónicos (además del interés en el código Da Vinci), Texas Instruments reveló una plataforma (no un dispositivo semiconductor) pensada para acortar el tiempo de desarrollo de las aplicaciones de video. El corazón del anuncio de Da Vinci es un C6000-serie DSP con un centro C64x que los diseñadores pueden armar a medida. DaVinci incluirá una familia de dispositivos de silicón, código de software incluyendo codecs, y asociaciones con terceros para TI.
- El proveedor de FreeConferenceCall.com, servicio de llamada gratuita en conferencia, sin reserva, introdujo Enterprise Edition FreeConferenceCall, disponible las 24 hs. los siete días de la semana, para proveer herramientas de administración en línea y rastreo en toda la empresa.

- Alcatel eligió los servidores de medios Convedia como elemento procesador para el conjunto de productos de recursos de medios de Alcatel. En el acuerdo se establece que Alcatel comercializará y revenderá la tecnología de Convedia como un componente integral de su productos de recursos de medios para carriers y clientes empresariales en todo el mundo. Los productos de Alcatel ofrecen interacción multimedia y servicios, incluyendo anuncios a medida, streaming, puentes de conferencia multimedia, recolección de DTMF, voz sintetizada, reconocimiento de voz, y direccionamiento de llamada con detección de las instrucciones de transferencia del operador. Los productos de Alcatel utilizan una arquitectura común para proveer a las redes TDM e IP de última generación con las mismas capacidades.
- MCI anunció una solución hosted de medios digitales dirigida a las empresas de entretenimiento con producción de contenido digital y necesidades de distribución. La plataforma ICF Media Platform Hosted Edition, le permite a las empresas administrar eficientemente, editar y distribuir de manera segura contenido de medios digitales.
- La canadiense Bell Mobility implementó la solución OZ Mobile IM, que permite a sus clientes conectarse con sus amigos y miembros de la familia desde su celular usando el servicio de mensajería instantánea de Microsoft - MSN Messenger. Los estudios han determinado que los canadienses envían más de 3,4 millones de mensajes de texto por celular por día cuando no juegan al hockey.

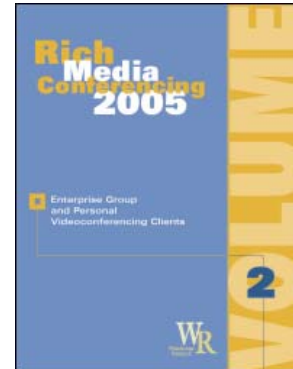
## Otras Noticias Breves

### eBay lista para adquirir a Skype

Este es uno de los más extraños acuerdos que hayamos visto (debemos reconocer que tuvimos el mismo pensamiento cuando Cisco adquirió Latitude, aunque después vimos la luz). ¿Qué ve una empresa de subastas en Internet en una empresa de telecomunicaciones de Voz sobre IP? ¿Usted pagaría US\$ 2.600 millones en efectivo y acciones, y posiblemente otros US\$ 1.500 millones si el crecimiento de Skype cumplimentara ciertos objetivos en el futuro? Una empresa con facturaciones minúsculas, pero con gran publicidad. ¿Usted cree que los vendedores en línea querrán chatear por voz con los interesados? ¿Utilizar la presencia de Skype para saber cuando los posibles compradores están en línea? ¿Aumentará esta capacidad las ventas, por ende generando más comisiones para e-bay, que factura actualmente 1.000 millones por trimestre? Puede decir que estoy sorprendido. puede decir que tengo dudas. He aquí mi sorpresa. O Puede decir que sufro de miopía. Quizás llegue el día en que todos utilicemos conferencia y colaboración mediante voz sobre IP y los servicios de Skype; simplemente no entiendo el modelo de negocio.

### [Rich Media Conferencing 2005](#)

*Volumen 2: Terminales de Videoconferencia para Grupo y Personal dirigidas a Empresas*



Este estudio de mercado es parte de nuestra serie anual de informes sobre productos y servicios de conferencia y colaboración

El volumen 2 es un estudio exhaustivo del mercado de las terminales de videoconferencia, y de los principales fabricantes.

El informe de 201-páginas incluye un resumen de los 11 fabricantes de terminales de videoconferencia en todo el mundo, que consideramos líderes en sus respectivos mercados o candidatos a punto de convertirse en jugadores de la industria gracias a su tecnología exclusiva o a una innovadora estrategia de negocio.

Incluye dimensionamiento del mercado y nuestro pronóstico a 5-años de Europa, América del Norte, y Asia Pacífico.

Visite [www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) para más detalles y un resumen ejecutivo GRATUITO.

## Oracle por adquirir Siebel

Sí, otra gran adquisición en el espacio del Software, mientras el campo de juego de consolida. Lo interesante aquí es la eventual convergencia de la incursión de Oracle en aplicaciones de software para empresas con sus desarrollos de conferencia web y colaboración.

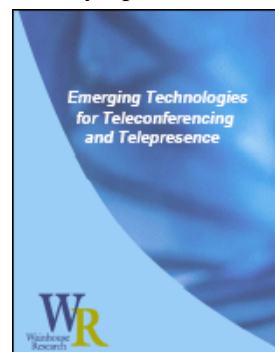
Acuerdos como éstos pueden ayudar a que llegue el día en que las distintas formas de conferencia (audio, video, MI, y web) estén todas integradas en aplicaciones de negocios de primera línea como Siebel, PeopleSoft, etc.

## Vertical Communications por adquirir Comdial

Vertical Communications intenta adquirir a Comdial, un proveedor de sistemas telefónicos de PBX- IP con aproximadamente 400,000 pequeñas y medianas empresas como clientes. La empresa también lanzará un sistema de PBX-IP, el TeleVantage 7.

## El Nuevo Boletín de Wainhouse Research

**Tecnologías emergentes para Teleconferencia y Telepresencia** Este boletín describe los más recientes desarrollos en tecnologías que intentan mejorar la experiencia de conferencia creando un sentimiento cada vez más grande de “conexión” para videoconferencia y aplicaciones de colaboración. Estos desarrollos incluyen contacto visual mejorado, acercamientos innovadores para conferencia de múltiples vías, y entornos de reunión más aptos. Cada uno de estos enfoques es explorado, junto con la descripción y análisis de algunos de los proveedores claves que auspiciaron este boletín, entre ellos: Be Here, Codian, Destiny Conferencing, Digital Video Enterprises, LifeSize Communications, PangeAir, Sony Corporation y Teliris. Para las organizaciones que buscan ofrecer a sus clientes finales una experiencia de conferencia más natural y “en-persona”, este boletín GRATUITO que trata tecnologías de colaboración visual mejorada ofrece valiosas herramientas y consejos. Visite [www.wainhouse.com/whitepapers](http://www.wainhouse.com/whitepapers) para descargar su copia.



## Gente & Lugares

Skype, **Liz Rice**, Socio Gerente

BCS Global, **Jerry Dunn**, Director de Desarrollo de Negocios

Sony Videoconferencing, **Mike Guerrero**, Cisco National Gerente de Cuentas

Google, **Vincent Cerf**, Chief Internet Evangelist (CIE)

¿Necesita un empleo?

¿Tiene un empleo?

Visite [WR Job Bank](#)

## Cara a Cara con el CEO de Emblaze, Eli Reifman



En la edición de WRB del 23 de Agosto ([vol 06 issue 27](#)) informamos la adquisición de los activos de VCON por parte de Emblaze Systems, integrante del Grupo Emblaze. Finalmente tuvimos la oportunidad de ponernos al día con el inquieto CEO de Emblaze, Eli Reifman, y le preguntamos acerca de algunas de sus muy inusuales filosofías de negocio.

**WRB:** Antes de comenzar. Le hago una pregunta rápida acerca del Emblaze Group. Usted informó que la empresa consta de 5 negocios, uno de los cuales es el Grupo Emblaze. ¿Podría aclarar la cual es la relación entre los 5 negocios? Por ejemplo, ¿Cada uno tiene su fuerza de venta propia?

**ER:** Sí, cada uno posee su propia fuerza de venta, pero muchas veces trabajan juntos porque comparten la misma base de clientes. La idea detrás de Emblaze es

que estas son empresas que comparten una misma estrategia, un conjunto de principios rectores—generalmente enfocados en un Mercado- Telecomunicaciones en su más amplio sentido— muy parecido al modelo de Motorola. Todos se especializan en algún aspecto en lo que llamamos convergencia- la unión de las comunicaciones fijas, móviles y de IP. Aunque los emprendimientos están separados, comparten ciertos elementos de infraestructura, como los sistemas de soporte de negocios y sistemas CRM.



**WRB:** ¿Motorola?

**ER:** Tenemos cinco emprendimientos hoy en día, pero tenemos la intención de elevar este número eventualmente. Motorola posee 50 o 60 unidades de negocio, muchas de ellas ofrecen soluciones especializadas para un cliente grande. Si la influencia está en la tecnología, infraestructura, y en la presencia de Mercado, este es un modelo de negocio muy viable.

**WRB:** Está bien, ¿Por qué compró VCON entonces? (nota del editor: la adquisición no se cerró todavía)

**ER:** En primer lugar, VCON es una empresa que conocemos hace mucho tiempo. Nuestra unidad de negocios Orca trabajó con ella en el pasado en un proyecto destinado a combinar la comunicación de dos vías con el TV IP. Esto será algo regular en el futuro; la gente podrá interactuar con los programas de Televisión y anuncios publicitarios, para solicitar información adicional, y comprar productos inclusive por este medio. VCON posee buena tecnología y buenos productos, pero tuvo mala suerte en el Mercado.

**WRB:** Emblaze vende a prestadores de servicio; VCON a las empresas. Explíqueme porqué esto no desenchaja enormemente.

**ER:** Tiene razón respecto al pasado. Modificar los productos de una empresa a fin de hacerlos adecuados para los prestadores de servicios no es una estrategia viable. Pero creo que se encontrará con que varias de nuestras soluciones para prestadores de servicios son fácilmente modificables para uso en empresas. Los productos de los prestadores de servicios deben tener la confiabilidad y robustez y la escala necesaria para esos clientes, pero estos productos pueden ser modificados para el Mercado empresario.

Ya hemos fabricado productos de Telecomunicaciones para Defensa y Seguridad Nacional para ser utilizados por los aeropuertos y grandes empresas. Tenemos la intención de como apertura comenzar a capitalizar, utilizando el foco de VCON sobre las empresas .

**WRB:** Al revisar su página web [Emblaze.com](http://Emblaze.com) tengo la sensación de que están realmente enfocados en el Mercado 3G inalámbrico.

**ER:** Nuevamente, nuestro foco real es la convergencia de comunicaciones fijas, móviles e IP. Ambas empresas tienen mucho para aportar en este campo. Tenemos la intención de ser el nexo entre la televisión, el teléfono y la PC. En algún punto en el futuro habrá conectividad similar entre estos dispositivos. Por ejemplo, la gente realizará una llamada de video entre estos dispositivos,

Traducción al Español de  
Wainhouse Research Bulletin  
Es realizada para Ud. Por

**NEWTECH**  
SOLUTIONS

**Soluciones en  
Videoconferencia y  
Tecnología Multimedia**

Empresa líder en Latinoamérica en el desarrollo e implementación y mantenimiento de soluciones de videoconferencias desde 1989. Dispone de oficinas en Argentina y Miami.

-  Diseño de Redes de Videoconferencias
-  Equipos de Videoconferencia y Audioconferencia
-  Alquiler de Salas Propias de Videoconferencias en Argentina y Miami
-  Diseño e instalación de Salas Multimedia

Alicia Moreau de Justo 270 1º piso  
C1107AAF Buenos Aires - Argentina  
9 de Julio 928 2º of. 8 Mendoza  
Tel: (0261) 429-3164 / 1891  
1110 Brickell Ave. Suite 301 Miami  
tel. : (+1) 305- 358- 3030  
[www.newtechsolutions.com.ar](http://www.newtechsolutions.com.ar)  
[info@newtechsolutions.com.ar](mailto:info@newtechsolutions.com.ar)  
5411-4320-5400

y no tendrá que preocuparse por las terminales o los canales que los separan; todo simplemente ocurrirá. Si observa a los cinco emprendimientos de Emblaze, usted notará que mucho de lo que estamos haciendo encajará en este cuadro.

**WRB:** ¿Realmente cree que las personas quieren realizar llamadas de video desde su celular?

**ER:** De lo que estamos hablando aquí es de un cambio cultural. Y la respuesta a su pregunta es "Sí". Es como la transición de la radio a la televisión...nadie pensaba que el cuadro de largo plazo iba a convertirse en una necesidad en esa época. Pero llevará un tiempo antes que esto llegue a todas partes. Las transiciones culturales son procesos de 25 años.

**WRB:** Entonces, ¿Emblaze ve el mundo con 25 años de proyección?

**ER:** Absolutamente. Criar una empresa es como criar a un niño. A los niños les lleva de 18 a 25 años hasta que se convierten en contribuyentes. Las empresas son iguales si están relacionadas con los productos y servicios de la próxima generación, si están apostando a un cambio en la cultura. Se necesita echar un vistazo de largo plazo, con valores, cultura, y un engranaje de conocimientos para la transición de 25 años. El video tendrá mucha popularidad en todo tipo de teléfonos y terminales de telecomunicaciones, pero probablemente pasarán 5 años antes de que comencemos a observar una penetración razonable. Piense en Internet; desde 1993 la Internet es pública y hoy en día el 50 % del mundo NO tiene acceso a Internet. Sus hijos y sus nietos no podrán vivir sin SMS y video, mientras que a la generación de sus padres no le interesa ninguno de los dos.

El Wainhouse Research Bulletin agradece a nuestros auspiciantes 2005, que hacen posible la distribución de WRB en forma gratuita:

<a href="#">AGT</a>	<a href="#">Konftel AB</a>
<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">LifeSize</a>
<a href="#">Avaya</a>	<a href="#">MVC</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Polycom</a>
<a href="#">Convedia</a>	<a href="#">RADVISION</a>
<a href="#">DSTMedia</a>	<a href="#">ReView Video</a>
<a href="#">DyLogic</a>	<a href="#">Sony</a>
<a href="#">Espre Solutions</a>	<a href="#">TANDBERG</a>
<a href="#">GlowPoint</a>	<a href="#">The Whitlock Group</a>
<a href="#">inSORS</a>	<a href="#">Wire One</a>

La letra chicha: El [Auspicio](#) al WRB no implica en modo alguno que nuestros auspiciantes respalden las opiniones expresadas en el Boletín. Del mismo modo no implica que el Boletín respalde sus productos. Somos críticos imparciales.

**WRB:** Bueno, pero se puede decir que tengo dudas acerca del video en los celulares. Quizás soy miope.

**ER:** Recuerda, hasta no hace mucho la gente tenía que ir a otro lado para llamar por teléfono. Ahora todos en occidente tienen varios teléfonos. El video estará en todas partes, pero llevará su tiempo. En los próximos 15 años verá un fuerte crecimiento de la adopción de video. Ese es el cuadro en el cual se concentra Emblaze.

**WRB:** Entonces, usted tiene la intención de continuar compitiendo en el Mercado de sistemas de salas. Según mis cálculos, VCON está en un lejano quinto puesto en este Mercado, detrás de Aethra, Polycom, Sony y TANDBERG.

**ER:** Sí, seguiremos compitiendo. Hemos llenando muchos vacíos respecto a los precios/rendimiento y creemos que podemos darles una batalla decente a estos competidores. Pero creemos que Emblaze VCON tiene una visión más amplia. Estamos focalizados en comunicaciones convergentes. Tenemos una vista a largo plazo del Mercado, y estamos dispuestos a invertir para hacer de esa visión una realidad.

[WR Forum: VCON por ser adquirida](#)

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297  
Email : [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com) Comunicados de prensa: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com) Suscripciones gratis:  
[www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)