

*Parece que es tiempo de negocios en ruedo de la videoconferencia.*

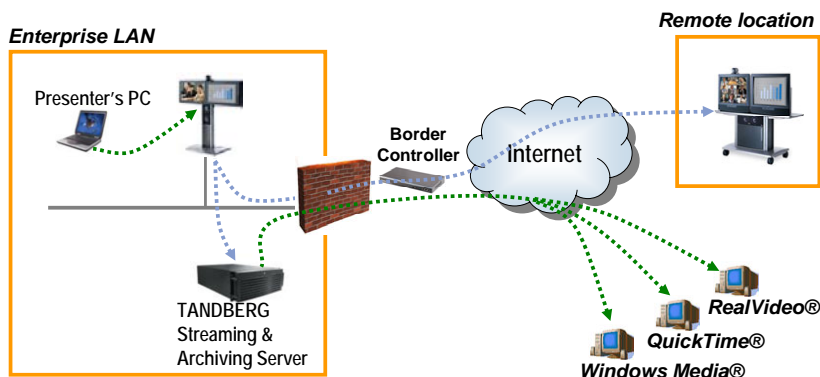
*Como siempre, siéntase libre de enviar este boletín a sus colegas. Para ser incorporado a nuestra lista automatizada de distribución gratuita vía email, visite.*

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

## Novedades del Mercado

### TANDBERG Adquiere Ectus

TANDBERG atravesó los límites internacionales otra vez para realizar una adquisición, esta vez fue Ectus de Nueva Zelanda. Esta jugada otorga a TANDBERG la posibilidad de proveer streaming y archivo de video calidad empresarial en cualquier momento y lugar y en todos los formatos. Ectus, que tuvo una participación muy activa en la Cumbre de Wainhouse Research



los últimos tres años, ofrece tecnología de Streaming y archivo que permite a los usuarios de video grabar una llamada de video y una presentación multimedia al mismo tiempo, y permite que una gran audiencia acceda a ese contenido fácilmente. El primer producto resultante de esta adquisición será un servidor de streaming y archivo estrechamente integrado a la solución integral de video de TANDBERG. Las pruebas beta

están programadas para el T4-2005.

El Servidor de Streaming & Archivo TANDBERG-Ectus incluirá (1) soporte para los formatos más populares de visualización de video, entre ellos Windows Media, RealVideo, y Apple QuickTime, (2) la habilidad de realizar al mismo tiempo el stream de un presentador y su presentación y (3) administración a través de TMS. Una próxima versión permitirá visualizar el contenido desde cualquier teléfono móvil 3G, al combinarlo con el Gateway 3G de TANDBERG,.

*Mi Opinión:* Esta es otra jugada inteligente del grupo TANDBERG y dada su trayectoria en adquisiciones, espero ver que TANDBERG optimice las capacidades de Ectus (y su cartera de patentes) en múltiples direcciones. Una de ellas es la videoconferencia inmediata, donde Ectus aporta un entorno práctico para grabación, archivo, y reproducción. Una buena característica de la solución de Ectus es su compatibilidad con dispositivos H.323 y soporte H.239 para streams duales, dándole al servidor la habilidad de manejar presentadores y presentaciones simultáneamente. También al combinar el servidor de streaming y archivo con la solución Expressway de TANDBERG para atravesar firewalls, los usuarios pueden crear contenido desde el hogar, oficina remota o desde un cuarto de



hotel. Esta será una solución integral (*end to end*). Ectus comenzó enfocándose en Educación y la adquisición probablemente fortalecerá la presencia de TANDBERG en educación, capacitación para empresas, y educación a distancia en general. Los profesionales en este ámbito están familiarizados con el formato de streaming, y TANDBERG puede valerse de Ectus para presentar de manera natural los beneficios del video de dos vías en vivo, a quienes dan capacitaciones en empresas y a otros educadores. Otra adquisición reciente de TANDBERG fue una compañía de tecnología (Ivigo) en el espacio de los gateways 3G. Con todo esto, los usuarios de celulares podrán acceder a contenido de video y presentaciones desde cualquier lugar. Esto hace mucho ruido hoy en día, pero no estoy seguro de qué cosa querrán ver los usuarios en sus pantallas LCD de 2”.

⇒ [WR Forum: TANDBERG Adquiere a Ectus](#)

## Arel Communications Dejará de Cotizar en Bolsa

Arel Communications and Software, informó para el T2 una facturación de US\$ 1,08 millones y una pérdida operativa de US\$1.54 millones y dijo que el comité auditor aprobó la propuesta de que la compañía deje de cotizar en bolsa, revendiendo las acciones a US\$ 1,50 por acción. Las acciones de Arel cerraron el viernes de la semana pasada a US\$ 1,06. Hay 13,2 millones de acciones pendientes, las cuales harían que el acuerdo alcance los US\$ 20 millones. La jugada la está respaldando Cetus Corp, controlada por Clayton Mathile, el mayor accionista de Arel. El plan propuesto implicaría a la empresa la recompra de las acciones de Arel. Cetus acordó en principio, proveer financiación a la empresa para cumplir con el plan propuesto y para sus futuras necesidades operativas.

*Mi Opinión:* No es muy común ver que una compañía que cotiza en bolsa deje de hacerlo, pero ésta es una buena jugada para Arel. Es obvio que en la actual era de la iluminación y el litigio, los costos de cotizar en bolsa son altos y que el mínimo flujo de ingresos necesario para respaldar una sociedad cotizada es mucho mayor que el de Arel actualmente. Esta jugada le permitirá a Arel bajar los costos fijos y los directivos podrán construir una compañía más fuerte. Clayton Mathile ha creado compañías exitosas anteriormente y parece estar comprometido con Arel a largo plazo.

## Interwise Toma \$3 Millones

Hercules Technology Growth Capital, compañía financiera en NASDAQ que aporta capital para crecimiento a empresas de tecnología en cualquier etapa de desarrollo, invirtió US\$ 3 millones en Interwise. Interwise ofrece conferencia de voz, web y video en los modelos de negocios CPE y CSP.

## Raindance Adquiere activos de BCE

Raindance Communications adquirió algunos activos y algunas obligaciones de BCE Conferencing Inc., una subsidiaria de Bell Canada, la empresa de comunicaciones más grande de Canadá. Raindance adquirirá estos activos por aproximadamente US\$ 6 millones en efectivo. Raindance espera que la transacción se capitalice como ganancia de inmediato.

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.

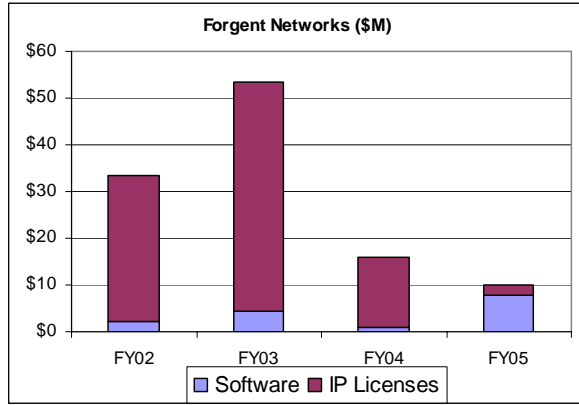
- Diseño de Redes de Videoconferencias
- Equipos de Videoconferencia y Audioconferencia
- Alquiler de Salas Propias de Videoconferencias en Argentina y Miami
- Diseño e instalación de Salas Multimedia

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

## ESPRE Solutions Consigue Financiación

ESPRE anunció que llegó a un acuerdo con su socio, StreamTraX Visual Communication Technologies aportar \$15 millones a ESPRE. Los fondos se invertirán en ESPRE Solutions a modo de capital por 5 trimestres consecutivos comenzando en el T4-2005.

## Forgent Fiscal T4-05



Forgent informó que su facturación en el cuarto trimestre fiscal fue de US\$ 0,88 millones, contra US\$ 6,2 millones en el mismo período del año anterior. La pérdida operativa fue de US\$ 2,76 millones. Al mismo tiempo la empresa informó que la facturación por el software NetSimplicity creció un 26 % con respecto al trimestre anterior llegando a US\$ 0,6 millones. La empresa continúa teniendo litigios federales pendientes contra 40 empresas por violación de la patente de la compañía relacionada con el formato JPEG para fotos. Según una nota en el Austin Business Journal, Forgent empleó 19 personas en Austin.

## Noticias Breves

- Vapps anunció que FreeConferenceCall.com y Gizmo Project implementaron la plataforma de conferencia de voz CB1000, para impulsar un servicio de conferencia innovador, pionero en el mercado. El servicio ofrecido por FreeConferenceCall.com le da a los usuarios la opción de utilizar un softphone IP de Gizmo Project, un teléfono tradicional, o un teléfono celular para realizar o unirse conferencias IP y PSTN sin ningún costo y desde cualquier parte del mundo. Vapps también anunció que SpeedConferences.com implementó la plataforma híbrida IP/TDM CB1000.
- On2 Technologies y VitalStream, un proveedor de soluciones de streaming media y redes de entrega de contenido internacional, anunció que se asociaron para crear una única solución combinando Macromedia Flash Video- la potente herramienta de codificación de On2 Technologies con los servicios globales de streaming y entrega de contenidos de VitalStream, dirigidos a empresas de medios digitales.
- Vcall de WILink plc anunció el lanzamiento de Vcall Web Conferencing 4.0 optimizado para eventos web interactivos. El nuevo lanzamiento contiene interactividad mejorada, más opciones de marcas para los clientes y más prestaciones rich media avanzadas on-demand.
- Fuentes anónimas nos dieron el dato sobre una reciente decisión tomada por DISN Video Services, parte de la Agencia de Sistemas de Información del Departamento de Defensa de los EE.UU, Global Information Grid (GIG) y Soporte de Combate 25 (GS25). DISN Video Services, con una red que consiste de 5 centros (*hubs*), elabora un contrato global para la provisión de servicios de puentes a los usuarios de video y teleconferencia del departamento de defensa. Mis

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 chica: 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..

fuentes, que no fueron parte del equipo ganador, me dijeron que: 1) DISN adjudicó a Northrop Grumman el contrato DVS II con una solución netamente Cisco. Esto significa que la próxima generación de redes militares clasificadas y no clasificadas de videoconferencia funcionarán en las plataformas de RADVISION. 2) DISN hizo lo imposible para no seleccionar a Polycom debido a problemas en el centro (hub) correspondiente al Sudeste de Asia. 3) El apoyo a la oferta de TANDBERG fue muy débil, a pesar de que las especificaciones de la licitación parecían estar escritas para TANDBERG.

## Gente & Lugares

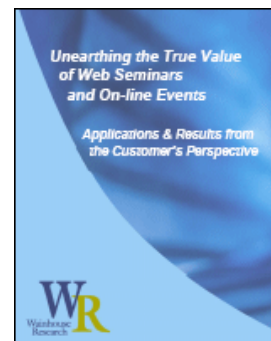
**Andreas Wienold** de LifeSize Communications, **Andrea Apatini**, Gerente de Ventas Regional para Europa Central y oriental, **Wayne Dunlap**, Polycom CTO, Gerente de Ventas Regional, Región Noroeste (EE.UU.)

Esto es una corrección del ultimo WRB donde escribimos incorrectamente el apellido de Wayne, como Allard.

## Dos Nuevos Informes

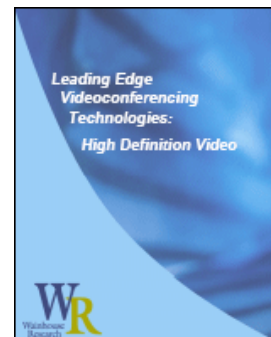
### 1. Disponible en Platinum

Un nuevo informe que explora una de las nuevas tecnologías que impacta en la videoconferencia- video de alta definición- está ahora disponible para los usuarios registrados de nuestro sitio web PLATINUM ([www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com)). Este documento de 13 páginas explica 1) múltiples problemas tecnológicos que están incorporando realismo a la experiencia de la videoconferencia 2) los fundamentos técnicos detrás de HD (alta definición), 3) los problemas y beneficios que HD presenta a los usuarios de videoconferencia, y, 4) la posición actual de Aethra, LifeSize, Polycom, Sony, y TANDBERG sobre videoconferencia de alta definición.



### 2. Disponible en Platinum y Wainhouse.com

Al dirigir una encuesta web de WR a una porción de la base de usuarios de WebEx Event Center, *Revelando el verdadero valor de los Seminarios y Eventos Web En línea* analiza con qué propósitos los clientes utilizan los seminarios web y qué resultado están obteniendo. Este informe puede ser descargado en [wainhouse.com/whitepapers](http://wainhouse.com/whitepapers), [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com), y [webex.com](http://webex.com).



## Cara a Cara con el CEO de Vapps - Ben Lilienthal



**WRB:** Hace un ya tiempo que Vapps está en el mercado. Usted vende un puente de audio IP dirigido a los prestadores de servicios. ¿Está afianzado?

**BL:** Nuestro éxito en el mercado se correlaciona con una tendencia más amplia vinculada a la demanda creciente de infraestructura VoIP y especialmente de conferencia de voz sobre IP. Si bien nuestro producto, el CB1000, se está produciendo comercialmente desde Diciembre del 2003, nos llevó hasta diciembre del 2004 conseguir un segundo cliente para producirlo. Entonces, tiene razón, hace un tiempo que estamos presentes, pero recién ahora estamos ganando tracción. Desde Diciembre de 2004, hemos hecho el lanzamiento con más de una docena de prestadores de servicios en Norteamérica y Europa. Además de desplazar a los propios fabricantes de las cuentas de estos carriers, incorporamos importantes cuentas empresarias, incluyendo a Amazon.com.

**WRB:** ¿A dónde cree que se dirige el mercado?

**BL:** Nuestra tesis desde el primer día fue que a los fabricantes de equipos TDM son la gente más inapropiada para proveer Voz sobre IP, porque la voz IP es un animal completamente distinto. Vapps está bien ubicada con respecto a muchas tendencias macro que discutiré abajo. La desaparición e implosión de Spectel y Voyant creó grandes y múltiples oportunidades para fabricantes emergentes como nosotros de ingresar al mercado de prestadores de servicios. Segundo, la transición a Voz sobre IP en las redes de prestadores de servicios y en las redes empresariales creó la demanda de equipamiento nativo de Voz sobre IP para fabricantes como nosotros. Mirando hacia adelante, los prestadores de servicios continuarán la transición a la infraestructura VoIP, el segmento empresarial solidificará y construirá las piezas faltantes en la red, y el segmento no tradicional continuará presionando en los prestadores para que ofrezcan servicios diferenciados, lo cual obliga a bajar los márgenes.

**WRB:** En una o dos oraciones. ¿Cuál es la competencia distintiva de Vapp?

Vapps posee un 99.999% de confiabilidad y flexibilidad de producto y trabaja muy cerca de sus clientes para armar servicios a medida. Además, nuestro producto se integra a los sistemas de aprovisionamiento, administración y facturación existentes. Por último, otorgamos un Operador GUI que se ve y se siente muy similar a lo que el personal de call center TDM está acostumbrado a ver.

**WRB:** ¿Podría darme un ejemplo de lo que está hablando?

**BL:** Por ejemplo, nuestro producto imita al flujo existente de llamadas, por esta razón quienes llaman no saben que entran en la caja VoIP de Vapps en vez de en un antiguo sistema TDM. El CB1000 también permite ofertas de servicios múltiples desde la misma plataforma. Entonces, desde una misma caja, se pueden enviar todos los flujos de llamada, tener ofertas en múltiples idiomas, y tener una línea para grabar y reproducir. Tenemos un cliente que ofrece 14 servicios diferentes desde una unidad de nuestro equipamiento en inglés, francés y español.

**WRB:** Ustedes son una pequeña empresa tratando de vender a grandes empresas. Este no es un camino fácil. ¿Por qué alguien querría realizar una inversión estratégica con una empresa pequeña como Vapps?

**BL:** Disculpe el orgullo, pero la mayoría de la gente no se da cuenta de lo sofisticada que es esta organización. Jerry Norton, Vapps CTO y co-fundador, y yo, tenemos tres exitosos lanzamientos de empresas en nuestro haber y juntos sumamos 35 años de experiencia en telecomunicaciones y software. En Vapps, Jerry dirigió un grupo de desarrollo de dos orillas durante tres años, construyó un producto VoIP de clase carrier y presentó unas cuantas patentes en la Oficina de Patentes de EE UU, ninguna de estas son tareas simples. Además, nuestros inversores incluyen al ex vice presidente de Lehman Brothers y al ex CEO de una sociedad cotizada en US\$20.000 millones. Tener semejantes inversores nos obliga a responder a las cuestiones tecnológicas y comerciales de frente.

Especialmente, cuando las grandes empresas como Amazon.com, buscan hacer negocios con un fabricante como Vapps, evalúan un gran número de criterios entre ellos un sólido balance, una oferta de producto superior y soporte técnico todos los días de la semana las 24 horas del día. Nuestra empresa ha hecho inversiones estratégicas de capital y de personal en cada una de estas áreas para asegurarse de que nuestros clientes se sientan cómodos trabajando con nosotros y que estén seguros de que estaremos allí para asistirlos a mitad de la noche y en el futuro. Además, nuestra habilidad de desarrollar rápidamente ofertas de servicios a medida para nuestros clientes les otorga a ellos una ventaja competitiva en el mercado. La habilidad de entregar ofertas, los márgenes más altos, y creciente incorporación de clientes son los motores de nuestro éxito.

**WRB:** Se habló mucho de servidores de medios en el mercado, todavía Vapps no utiliza una designación “servidor de medios”, ¿Puede explicar?

**BL:** Creemos que la conferencia todavía precisa recursos dedicados de DSP para la mezcla de audio, entonces la pregunta se transforma en ¿Dónde conseguimos recursos DSP? Vapps evaluó muy de cerca diversas opciones de servidores media cuando comenzamos a diseñar hace tres años atrás. Resulta que cuando tomas un servidor de medios resulta que no es más que un conjunto de placas de DPS en su interior. Entonces, nos dimos cuenta que podíamos crear más valor para nuestros clientes y un producto técnicamente superior al trabajar directamente con los fabricantes de DSP como Natural Micro Systems (“NMS”), sociedad cotizada con una facturación de US\$100 mil millones. Nosotros utiliza el hardware estándar de NMS y diseñamos el software que alimenta los sistemas de conferencia de voz sobre IP. En la medida que el hardware NMS sigue la ley de Moore, nosotros y nuestros clientes cosechamos los beneficios. Ya hemos visto la densidad en nuestros sistemas 4U triplicarse de 600 puertos por chasis a 2.000 puertos en 18 meses, en base a los avances que NMS está realizando. Además, nuestra habilidad de unir chasis crea un entorno distribuido donde no hay un único punto de falla en nuestros sistemas, algo que no posee un servidor de medios monolítico. Este es un tema que me complace discutir con mayor detalle en la medida que los proveedores de servicios comienzan a realizar inversiones de capital en infraestructuras de voz sobre IP.

**WRB:** ¿Algún pensamiento final?

**BL:** Vapps está bien ubicada con respecto a número de tendencias mucho más amplias que están afectando a la industria de la tecnología en su totalidad y a la economía global como un todo. Esto incluye la transición de TDM a IP en redes de voz pero más generalmente las tendencias macro como el movimiento de sistemas propietarios a sistemas abiertos, incremento de la presión sobre fabricantes y prestadores de servicios respecto de los precios, la *comoditización* del hardware, el surgimiento de software de fuente abierta como Linux, la globalización de la fuerza de trabajo, y la creciente naturaleza colaborativa del trabajo. Nuestra tecnología y opciones de productos incorporan estas tendencias. Cuando Thomas Friedman escribe que la colaboración de audio conferencia sobre IP es una de las 10 aplanadoras que aceleran la globalización, usted entiende que Vapps es un componente clave en la infraestructura que permite la evolución de un ecosistema global. ¡Nos vemos en Chicago!

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