

*Compilamos las estadísticas de las terminales de videoconferencia del T03-05 y parece que habrá algunas sorpresas para informar. Detalles a continuación. .*

*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)

## Noticias Breves

- Vcall lanzó la versión 4.0 de la plataforma de Conferencia Web Vcall. Las mejoras claves incluyen capacidades adicionales de identificación con marca propia (*branding*), la posibilidad de exportar datos en formato CVS, una interfaz mejorada del presentador, mejorada calidad de diapositivas, y la capacidad de ordenar automáticamente en un índice los eventos archivados. En un futuro cercano, Vcall planea lanzar 1) una función para emitir reportes desde el tablero, 2) mejoras al administrador integrado de la registración, y 3) escalabilidad mejorada.
- Conferral está por lanzar dos nuevas soluciones de software. A) La versión 2.0 de Conferral es un producto de colaboración para aquellos que necesitan realizar presentaciones en Power Point, compartir aplicaciones, proveer asistencia a clientes, enviar archivos pesados, y mostrar video. Este software permite a los usuarios observar a distancia como otros operan su PC o aplicaciones de software para proveer soporte en tiempo real o asumir el control de la PC remota. El dimensionamiento de la pantalla a es automático. B) ConferFree es para los usuarios de PC que quieren presentar PowerPoint (desde PowerPoint) ante usuarios remotos o recibir soporte al cliente de parte de usuarios de Conferral 2.0. ConferFree es GRATIS.
- Si usted pensaba que AT&T iba a desaparecer, que iba a tener que vivir sin Ma Bell, piense de nuevo. SBC decidió mantener el nombre AT&T luego de la fusión. Uf...
- La fusión Verizon-MCI fue autorizada por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos y la FCC (Federal Communications Commission). Sospechamos que para fines de año MCI ya no estará por aquí.
- Me informaron que el precio de Clear One Converge



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 M de Justo 270 Piso 1  
Bs As; Argentina Te.: 4320-5400

9 de Julio 928 Piso 2 Of 8  
Mendoza, Argentina Te.: (261) 429-3164

Felix Olmedo 2030 Barrio Martinez  
Córdoba; Argentina Te.: (351) 468-7444

1110 Brickell Ave. Suite 301 Miami  
Florida USA Te.: 305-358-3030

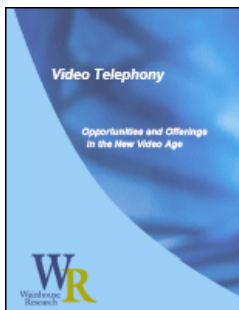
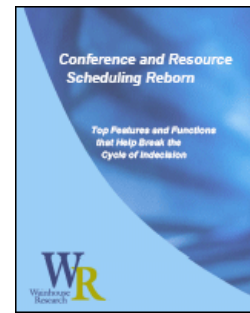
[www.newtechsolutions.com.ar](http://www.newtechsolutions.com.ar)

que publiqué en el boletín de la semana pasada no aplica. Los precios mencionados de US\$ 2.500-3.000 aplicaban para la línea de productos de RAV, los precios de Converge serán dados a conocer en las próximas semanas (se espera un precio mayor).

- La oficina de Audiencias Administrativas de Arizona (OAH), con un staff de 18 jueces, eligió implementar una red de sistemas de videoconferencia Aethra para reducir el tiempo de viaje de los jueces e incrementar el número de audiencias que pueden ser programadas por mes.
- El sistema de sala de LifeSize Room está siendo enviado a los distribuidores en todo el mundo. Según nuestras fuentes secretas escondidas bajo tierra en Austin, las unidades de demo se utilizan el hardware definitivo, mientras que el software todavía está siendo sometido a algunas pruebas de interoperabilidad y se están realizando algunos ajustes. Los canales de LifeSize reportaron más de 60 unidades de sistemas de salas vendidas a 17 clientes hasta ahora. La empresa también anunció nuevos canales asociados en Japón: Hitachi High Technologies, Princeton Technology y Towa Engineering. La empresa tiene nueve revendedores en la región Asia Pacífico, que abarca Australia, China, Hong Kong, Japón. Corea, Malasia, Singapur y Taiwán.

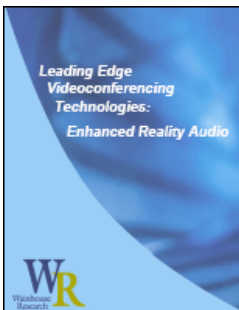
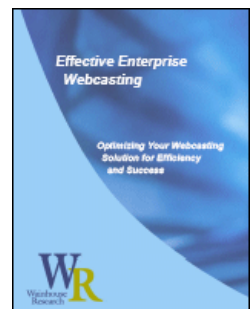
## Cuatro Nuevos Informes de Wainhouse Research

➔ **Conference and Resource Scheduling Reborn** (*Resurgimiento de la Programación de Conferencias y Recursos*) analiza porqué la empresas no logran implementar soluciones integrales de programación de conferencias y recursos. Este ensayo gratuito que aparece en [wainhouse.com](http://wainhouse.com) y en [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com) observa la parálisis que aqueja a las empresas en la búsqueda de una solución para sus necesidades de programación de conferencias y recursos, y describe las principales prestaciones y funciones que pueden ayudar a quebrar el ciclo de la indecisión.



← **Video Telephony: Opportunities and Offerings in the New Video Age** (*Video Telefonía: Oportunidades y Ofertas en la Nueva Era del Video*) analiza un nuevo modelo de uso del video que está surgiendo – de uso masivo, orientado al usuario, instantáneo, sin reserva, para escritorio, y totalmente integrado al trabajo cotidiano. La video telefonía le otorga a los equipos de video para escritorio la funcionalidad de controlar la llamada, incluyendo transferencia de llamada, llamada en espera, modo silencio y conferencia. Baje este informe en forma gratuita en [wainhouse.com](http://wainhouse.com) y [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com).

➔ **Effective Enterprise Webcasting** (*Webcasting Efectivo Para Empresas*) destaca los beneficios de un modelo híbrido de webcasting, una estrategia que combina los modelos ASP hosted y CPE. Los beneficios más importantes son facilidad de uso tanto para el anfitrión como para los concurrentes a una reunión, la capacidad de incluir elementos de contenido rich media con alto impacto (incluyendo audio, video en vivo, y contenido de PC), y una significativa economía de escala. Bájelo en forma gratuita en [wainhouse.com](http://wainhouse.com) y [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com)



← **Leading Edge Videoconferencing Technologies: Enhanced Reality Audio** (*Tecnologías de Punta en Videoconferencia: Mejorada Experiencia de Audio*) resume los últimos desarrollos en tecnología de audio para sistemas de videoconferencia, incluyendo implementaciones de banda ancha para mejor inteligibilidad (G.711.1-Annex C y AAC-LD), estéreo, y procesamiento espacial. También resume la posición actual de los cinco fabricantes más importantes. }Disponible para los suscriptores de [wrplatinum.com](http://wrplatinum.com)..

## Llamado para presentaciones: Berlín, 19-20-21 abril de 2006

Wainhouse Research, en conjunto con su Sponsor de Diamantes, el proyecto AMI auspiciado por la Unión Europea, está lanzando su Segundo Foro Anual Europeo. La exposición de conferencia y tecnología está dirigida a profesionales de negocios, administradores de conferencia y colaboración, moderadores de reuniones, y a aquellas personas encargadas de comprar tecnología de información que estén explorando soluciones de colaboración unificadas, basadas en productos y servicios de audio-video-web-MI integrados. El evento se realizará en el hotel Steigenberger (5 estrellas), en el centro de Berlín. Invitamos presentaciones a cargo de expertos de la industria y usuarios finales relacionados con cualquiera de las siguientes áreas:

- Comunicaciones de Colaboración Unificadas en la empresa.
- Comunicaciones IP basadas en presencia
- Soluciones Rich media para escritorio.
- Telefonía IP y fundaciones para la próxima generación de servicios de voz.
- Implementación de estrategias para servicios integrados
- Próxima generación de herramientas para reuniones
- Soluciones de conferencia Rich Media y de colaboración para los ámbitos de gobierno y educación.
- Servicios hosted y administrados para colaboración

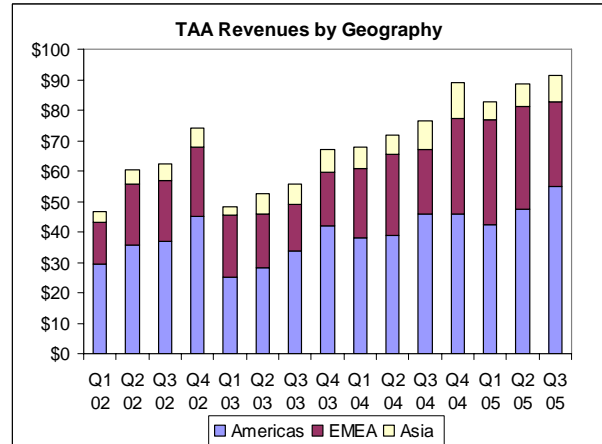
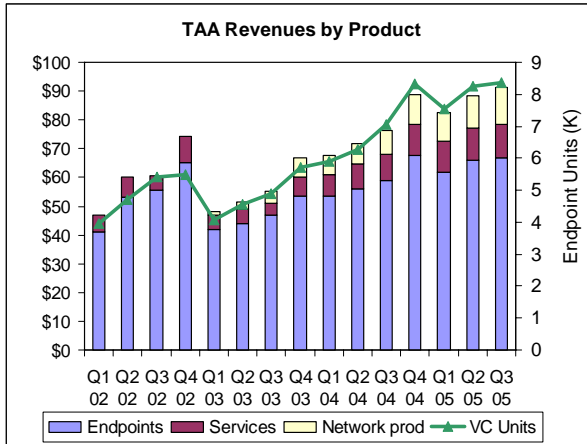
El plazo final de inscripción es el 9 de Diciembre de 2005. Si está interesado por favor envíe un e-mail a [rebecca@wainhouse.com](mailto:rebecca@wainhouse.com) con la siguiente información: nombre, título, dirección de e-mail, nombre de la empresa, título propuesto para la presentación, y un resumen de 50 palabras. Para más detalles, visite. [www.wainhouse.com/berlin](http://www.wainhouse.com/berlin).

## Dólares y \$u \$entido

### TANDBERG – T3/2005

TANDBERG informó una facturación de US\$ 91,2 millones para el T3, impulsada por 8.371 unidades entregadas. Esto representó un crecimiento del 19% en el año, pero aparentemente estuvo por debajo del consenso de la industria financiera (lo que sea que eso signifique) de US\$ 96 millones. En conclusión, el crecimiento fue fuerte pero inferior a lo esperado. El precio promedio de venta de las terminales de videoconferencia de la empresa cayó (no mucho) a US\$ 7.988 de US\$ 8.006 el año anterior. Los productos de infraestructura generaron US\$ 12,9 millones en ventas (puentes, gateways, gatekeepers, cruce de NATs/ firewalls), una suba del 53%. En la llamada sobre resultados financieros, el CEO Andy Miller reveló que en América del Norte, el crecimiento en el rubro empresas fue del 25%, mientras que el crecimiento de los sistemas federales fue del 14%, alcanzando un promedio de aproximadamente 20%. Como surge de nuestra tabla, el crecimiento anual fue el problema en Asia Pacífico, mientras que EMEA arrojó un decepcionante crecimiento secuencial. Creemos que el número de unidades de terminales de video vendidas fue un récord para TANDBERG; corríjanos si nos equivocamos por favor.

TAA	T3 04	T2 05	T3 05	Crecimien.S ecuencial	Crecimiento Anual
Américas	\$45,8	\$47,5	\$54,8	15,4%	19,7%
EMEA	\$21,1	\$33,8	\$28,0	-17,2%	32,7%
Asia	\$9,6	\$7,2	\$8,4	16,7%	-12,5%
<b>Ingresos Total</b>	<b>\$76,5</b>	<b>\$88,5</b>	<b>\$91,2</b>	<b>3,1%</b>	<b>19,2%</b>
Terminales	\$58,9	\$65,9	\$67,0	1,7%	13,7%
Servicios	\$9,2	\$11,4	\$11,4	0,0%	24,2%
Infraestructura	\$8,4	\$11,2	\$12,9	15,2%	53,3%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$20,0</b>	<b>\$23,1</b>	<b>\$23,6</b>	<b>2,2%</b>	<b>18,0%</b>
Unidades Terminales	7,040	8,238	8,371	1,6%	18,9%

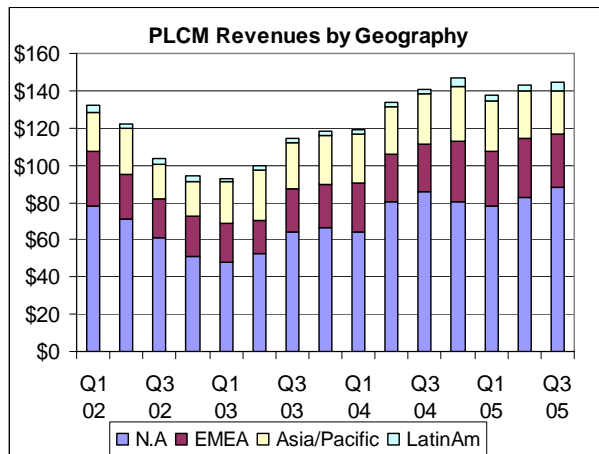
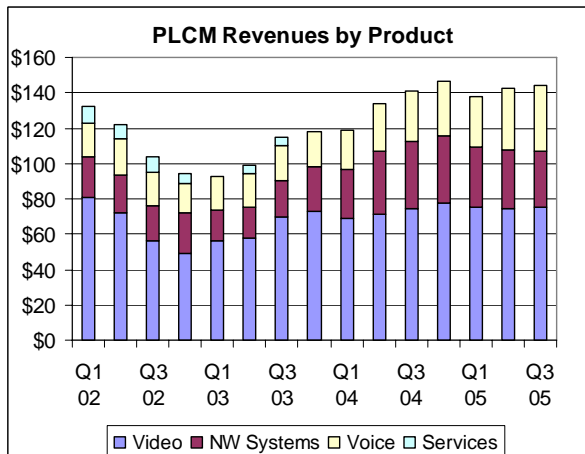


### Polycom – T3/2005

Polycom informó una importante facturación de US\$ 144,4 contra los US\$ 140,8 informados el año pasado. El crecimiento de Polycom se debe a su línea de productos de voz, y ese segmento de la empresa, a su vez, fue impulsado por sus productos de VoIP. El número de sistemas de video para grupo fue de 13.841; el número informado de unidades de video para escritorio fue de 9.062, sin lugar a duda impulsado por el software PVX de la empresa. La empresa también informó que creen que 57% del total de su negocio de productos está relacionado con IP. Como lo demuestra la tabla, Asia Pacífico fue un área problemática este trimestre, y en general, los resultados fueron decepcionantes para la línea insignia de video de la Empresa, y muy por debajo de la expectativa para el grupo de sistemas de red. La empresa dijo que mucho del déficit de sus ingresos se atribuyó a la demora en la colocación de órdenes de compra este trimestre; por lo tanto la Empresa terminó el trimestre con muchas órdenes pendientes (backlog). Sin embargo, el total de los números del 3er trimestre, la constante

PLCM	T3 04	T2 05	T3 05	Crecimiento Secuencial	Crecimiento Anual
Video	\$74,4	\$74,8	\$75,6	1,1%	1,6%
Sistemas de Red	\$37,7	\$32,9	\$31,5	-4,3%	-16,4%
Audio	\$28,7	\$35,0	\$37,3	6,6%	30,0%
<b>Ingresos Total</b>	<b>\$140,8</b>	<b>\$142,7</b>	<b>\$144,4</b>	<b>1,2%</b>	<b>2,6%</b>
Unidades Grupales	13,471	14,642	13,841	-5,5%	2,7%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$13,1</b>	<b>\$19,3</b>	<b>\$19,8</b>	<b>2,5%</b>	<b>51,1%</b>
N.A	\$85,9	\$82,8	\$88,1	6,4%	2,6%
EMEA	\$25,3	\$31,4	\$28,9	-8,0%	14,0%
Asia/Pacífico	\$26,8	\$25,7	\$23,1	-10,1%	-13,6%
América Latina	\$2,8	\$2,9	\$4,3	51,8%	53,8%

de los números del 3er trimestre, la constante



competencia que surge de los distintos sectores, y las pautas de la Empresa para el T4 sugieren que esta rosa se está marchitando.

## RADVISION – T3-2005

RVSN informó los resultados del 3er trimestre, que a primera vista (mi *segunda vista* se encuentra abajo) son admirables. Los ingresos alcanzaron una cifra record de US\$ 19,1 millones, lo que representa un incremento del 14% en el trimestre y 19% en el año. Los resultados fueron impulsados por la buena respuesta del mercado de América del Norte, en Asia Pacifico los resultados no fueron buenos (una tendencia generalizada en la industria), en este caso potenciados por cambios en la gerencia y distribución. En América del Norte en cambio, los buenos resultados fueron impulsados por el mercado federal.

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Crecimiento Secuencial	Crecimiento Anual
Productos	\$11,4	\$11,9	\$13,5	13,8%	19,0%
Tecnología	\$5,3	\$5,6	\$5,6	-0,4%	4,3%
<b>Ventas Total</b>	<b>\$16,7</b>	<b>\$17,5</b>	<b>\$19,1</b>	<b>9,3%</b>	<b>14,3%</b>
NA	\$7,9	\$8,9	\$11,4	27,5%	42,9%
EMEA	\$5,0	\$4,9	\$4,5	-7,1%	-8,4%
Asia	\$3,8	\$3,7	\$3,2	-13,1%	-15,9%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$0,88</b>	<b>\$2,16</b>	<b>\$3,19</b>	<b>47,7%</b>	<b>262,1%</b>

El CEO, Gadi Tamari, destacó seis puntos clave que afectan las futuras posibilidades de la empresa, todos dignos de consideración. 1) Click to Meet (activo adquirido de FVC) es un componente clave para el programa federal de RVSN y la Empresa piensa trasladarse pronto al sector comercial; 2) Click to Meet es el componente clave en la relación con Microsoft y la integración con el LCS y el impulso hacia el sector comercial; 3) la relación con Cisco sigue firme y creciendo; 4) la penetración en el mercado de los prestadores de servicios 3G continúa, aunque estos carriers siguen en la fase de pruebas. Las grandes inversiones en tecnología que han hecho los carriers deben ser acompañadas pronto por inversiones en nuevos servicios, como llamadas de video por ejemplo; 5) los acuerdos con Aethra y Sony son clave para que estas empresas puedan ingresar al mercado de la videoconferencia grupal en América del Norte ya que necesitan ofrecerles a sus clientes una solución más completa que meras terminales.

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.

RVSN parece ser el socio elegido por ambas, ya que creemos que el acuerdo entre Aethra-Codian terminó en divorcio. 6) La Unidad de Negocios de Tecnología (TBU) de RVSN tiene una participación dominante en el mercado de los *software stacks* y kits de desarrollo y ese sector de la compañía crecerá en la medida en que crezca el mercado y no ganando una mayor participación en el mercado.

En la llamada sobre resultados financieros se dio a conocer que la Empresa logró cerca de US\$ 1,3 millones en ventas en el espacio 3G y que esta cifra viene oscilando entre US\$ 1 millón y US\$ 2 millones desde hace varios trimestres.

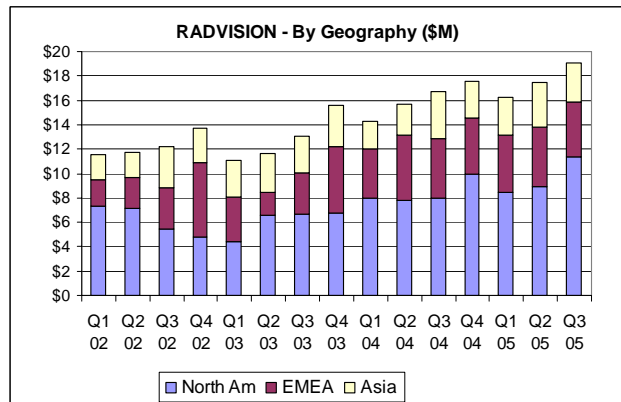
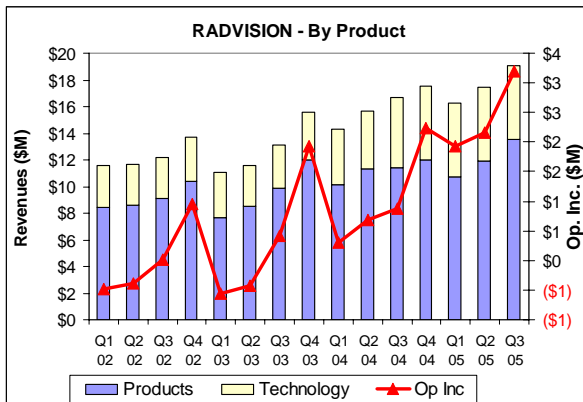
Pues, como ya todos sabemos, dentro de lo bueno, siempre hay algo malo. Cuando usted revisa las ventas de TBU y masticando un poco las cifras, las cosas se ven algo diferentes. Las cifras que publiqué en la tabla NO fueron discutidas en la llamada de conferencia, y no me permitieron realizar preguntas ya que no soy un inversor de RVSN. ¡Vaya uno a saber!

Mis cifras muestran lo que creo ser la facturación por la venta de los productos centrales (core) de RVSN

RVSN	T3-04	T2-05	T3-05	Crecimiento Secuencial	Crecimiento Anual
NBU ingresos informados	\$11,4	\$11,9	\$13,5	13,8%	19,0%
NBU sin ingresos CTM	\$11,4	\$10,9	\$10,9	0,0%	-4,4%

para los periodos indicados. RVSN adquirió los activos de Click to Meet (FVC) a mediados del 2do trimestre del 2005. Las ventas de CTM fueron aproximadamente de US\$ 1 millón en el 2do trimestre y en el 3er trimestre según se informó fueron de US\$ 2,6 millones. De repente el crecimiento del 19% se convierte en una baja del 4,4%. Este descenso es razonable debido al fuerte crecimiento de Codian y TANDBERG en este espacio, parte del cual debe haber sido a costa de RVSN.

Mientras que RVSN se refirió a un resurgimiento en el mercado de la videoconferencia grupal y por lo tanto al interés renovado en la línea de productos ViaIP de la Empresa, parece improbable que RVSN se beneficie con una fuerte relación con Sony y/o Aethra; por lo menos no en América del Norte donde estos proveedores de terminales son muy débiles. Por otra parte, RVSN tiene dos ases bajo la manga. Uno es la relación OEM con Cisco, una empresa que está haciendo mucho más ruido en la colaboración unificada y de video en la actualidad. El otro es la relación con Microsoft y la capacidad de RVSN de soportar llamados multipunto con Communicator. Por supuesto, otros también están reclamando su lugar en este territorio parecido al lejano oeste incluyendo Arel, Polycom y TANDBERG. RVSN tiene además el desafío de construir un negocio en base a Click to Meet mientras le insiste ante Microsoft que la empresa no quiere participar del mercado de las terminales. ¡Vaya uno a saber!



### Las Tres Grandes Comparaciones

		T3-05	Crecimiento Secuencial	Crecimiento Anual
PLCM	unidades de video	13,841	-5,5%	2,7%
TAA	unidades de video	8,371	1,6%	18,9%
PLCM	ingresos por video	\$75,6	1,1%	1,6%
TAA	ingresos por video	\$67,0	1,7%	13,7%
PLCM	Ingresos infraestructura	\$31,5	-4,3%	-16,4%
TAA	Ingresos infraestructura	\$12,9	15,2%	53,3%
RVSN	Ingresos infraestructura	\$13,5	13,8%	19,0%
PLCM	ingresos totales	\$144,4	1,2%	2,6%
RVSN	ingresos totales	\$19,1	9,3%	14,3%
TAA	ingresos totales	\$91,2	3,1%	19,2%

El cuadro de arriba muestra las cifras como las informaron los proveedores. Los ingresos de video de PLCM incluyen servicios. Los ingresos de infraestructura RVSN incluyen Click to Meet.

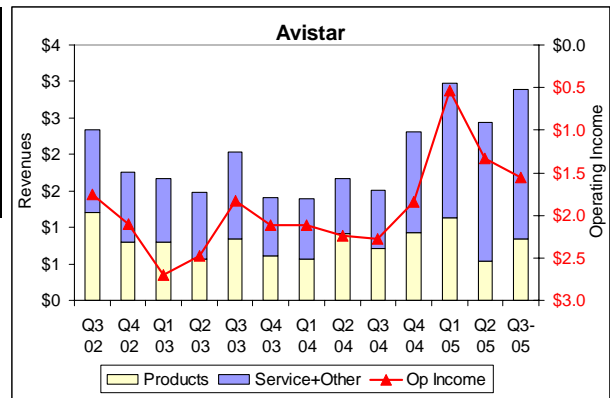
Mientras esperamos información de mucho más proveedores en el espacio de video antes de poder hablar de participación en el mercado, y en nuestro análisis SpotCheck estaremos revisando los ingresos de Polycom por servicios para poder comparar manzanas con manzanas, ó sistemas de videoconferencia con sistemas de videoconferencia en este caso, esto parece una carrera cabeza a cabeza, con el viento favoreciendo a TANDBERG.

Mantenemos nuestra postura en cuanto a que las cifras anuales son las más relevantes; sobre esta base TAA es el líder de crecimiento en unidades de video, ingresos por video, ingresos por infraestructura, e ingresos totales. PLCM aún sigue siendo el proveedor mas importante de productos de infraestructura y el proveedor más importante en cuanto al espacio de colaboración y de la conferencia.

### Avistar – T3/2005

Avistar informó una facturación de US\$ 2,9 millones para el trimestre, contra US\$ 1,5 el año pasado.

AVSR	T3 04	T2 05	T3 05	Crecim. Secuencial	Crecim. Anual
Productos	\$0.71	\$0.54	\$0.84	55.6%	18.3%
Servicios+	\$0.80	\$1.90	\$2.05	7.9%	156.3%
<b>Total Fact</b>	<b>\$1.51</b>	<b>\$2.44</b>	<b>\$2.89</b>	<b>18.4%</b>	<b>91.4%</b>
Ing. Op.	(\$2.28)	(\$1.33)	(\$1.56)	na	na



On2 Technologies anunció para el 3er trimestre del 2005 ingresos por US\$ 507.000, 33% menos que el 3er trimestre del 2004 y un 47% más que en el 2do trimestre del 2005.

Conferencia & Colaboración – Calendario de Eventos	
CUÁNDO & DÓNDE	QUÉ & QUIÉN
Noviembre 3, 2005, 1:00 (Hora de Nueva York), en línea	<a href="#">Revelando el Verdadero Valor de los Seminarios Web</a> Andy Nilssen, auspiciado WebEx
Noviembre 9, 2005, 12:00 (Hora de Nueva York), en línea	<a href="#">WR Thought Leadership</a> : Colaboración Integrada – mejorando las comunicación empresarial mediante la integración de Presencia, mensajería Instantánea y Telefonía.
Noviembre 14, 2005, Ritz-Carlton Pentagon City, Washington DC.	<a href="#">Mitigando la Seguridad</a> Riesgos en la Videoconferencia, por Ira Weinstein, auspiciado por TANDBERG y Criticom
2006-Abril 19-20-21, Berlín, Alemania	<a href="#">WR Foro Europeo</a> Conferencia, Colaboración, y la próxima generación de Herramientas de Reunión de
2006-Julio 19-20-21, Boston, MA	<a href="#">Cumbare Wainhouse Research</a> - 2006

© 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)