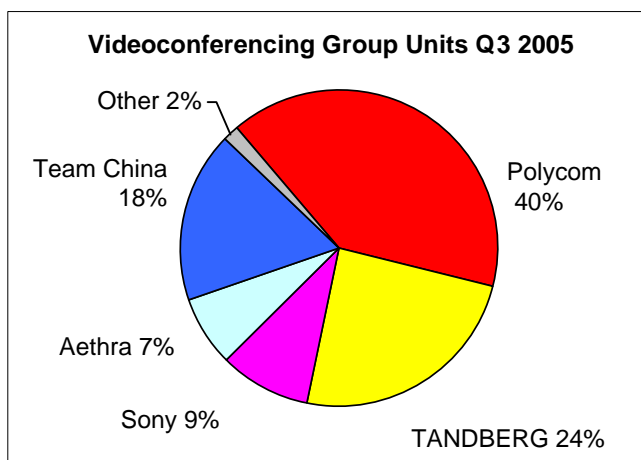


Como siempre, siéntase libre de enviar este boletín a sus colegas. Para ser incorporado a nuestra lista automatizada de distribución **GRATUITA** vía email, visite www.wainhouse.com/bulletin.
 Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Estadísticas de la Industria de la Videoconferencia T3-2005



T3-05- participación en el mercado de los sistemas para grupos y ejecutivos por unidades vendidas

Por segundo año consecutivo, los fabricantes que hemos agrupado bajo el nombre de “Equipo China (TC)” informaron resultados espectaculares en el tercer trimestre del año, con un marcado incremento respecto del segundo trimestre, tanto en unidades como en facturación. Sabemos que la estacionalidad en China es un poco distinta que en América del Norte, y que la metodología de información, aunque sistemática, no es exactamente la misma que utilizamos en América del Norte. Creemos que hay una diferencia entre pedidos y ventas efectivas, que los chinos tienden a ignorar. A continuación damos a conocer los números que nos parecen más confiables.

La conclusión es que 1) TC incrementó su participación en el mercado, principalmente a costa de Polycom, y 2) en término de facturación TANDBERG obtuvo el primer puesto en

participación en el mercado, aunque la diferencia con Polycom es muy pequeña.

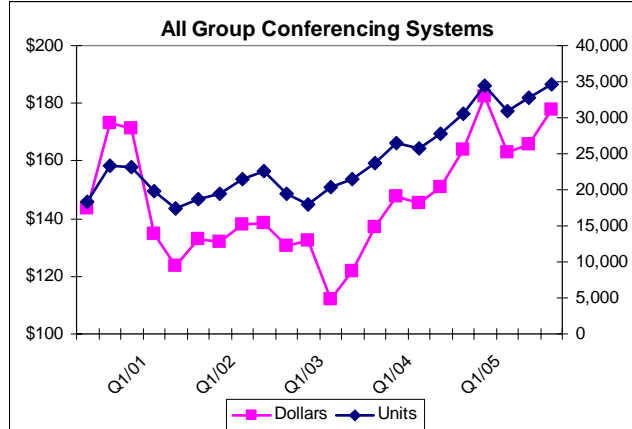
Nuestro informe recopiló información de las 10 principales compañías en el negocio de las terminales de videoconferencia y de otra media docena de compañías más pequeñas.

La nota completa, incluyendo un desglose por líneas de productos, análisis geográfico y una mirada al componente de la videoconferencia de escritorio, aparece en nuestro informe trimestral [SpotCheck](#), disponible mediante suscripción anual. El informe SpotCheck también contiene datos históricos, ampliando la perspectiva para una mejor comprensión de los números brutos.

Aunque recopilamos por separado los datos para grandes sistemas modulares y sistemas ejecutivos, no se nos permite informar la participación de los distintos proveedores en el mercado separadamente para cada una de estas categorías. Y para ser coherente con la información recopilada en años anteriores, informamos los números correspondientes a “total para grupo”. En general, vengarbarabukleros que el T3 fue bueno para la industria, con incrementos en unidades y facturación, tanto con respecto al trimestre anterior como en el año.

Rsumen	T3/04	T2/05	T3/05	Crecim. Secuencial	Crecim. Anual
Unidades Grupo	30,709	32,718	34,563	6.1%	17.8%
Facturación Grupo	\$164.8	\$165.6	\$177.6	1.7%	9.9%

La industria permanece altamente concentrada, y los dos fabricantes principales representan ~65% de las unidades y ~75% de la facturación en todo el mundo. La batalla por el primer puesto sigue estando entre Polycom y TANDBERG, mientras Aethra y Sony pelean por el tercer puesto.



T3 Videoconferencia P/ Grupo Participación en el Mercado por		
	Facturación	Unidades
Polycom	2	1
TANDBERG	1	2
Sony	3	3
Aethra	4	4

Nuestros datos incluyen también sistemas de video para grupo por país. Los resultados del T3 son los siguientes:

Total Grupo	Francia	Alemania	RU
Unidades	766	692	1,327
Facturac.	\$4.7	\$4.6	\$9.1
	Japón	China	Italia
Unidades	2,111	8,010	1,942
Fact.	\$8.9	\$28.6	\$7.4

Microsoft Adquiere media-streams.com

Microsoft adquirirá la suiza media-streams.com AG, cuya sede se encuentra en Zurich. Media-streams desarrolla soluciones para comunicaciones basadas en VoIP y quedará vinculada a los planes de Microsoft con respecto a comunicaciones unificadas – email; mensajería instantánea; servicio de mensajes breves; voz/telefonía; y conferencia de audio, video y web. Pueden imaginarse que con el tiempo esta tecnología VoIP se irá abriendo paso para meterse en Office Live Meeting (el servicio) y LCS (el servidor).

Pensamientos escalofriantes: La arremetida de la tecnología VoIP no da tregua. Hoy en día muchos prestadores ofrecen servicios PSTN (puentes) junto con servicios de conferencia web y colaboración que generalmente están hosted por Microsoft o WebEx. El flujo de ingresos por audio de esta naturaleza se agotará cuando las plataformas de conferencia web soporten VoIP.

Esto no es física cuántica. Lo difícil es imaginarse como adaptar el modelo de negocios para reflejar el cambio de tecnología. Todo prestador de servicios de conferencia que vea a Microsoft y WebEx como socios estratégicos debería examinar las implicancias a largo plazo. No son buenas.

GlowPoint Se Asocia Con ON24

GlowPoint y ON24 se asociaran a fin de extender el uso de servicios de comunicaciones de video a todos los locales de sus clientes. Como parte del acuerdo, GlowPoint incorporará los servicios de ON24 a su actual plan de llamadas ilimitadas de video “All You Can See” y, por su parte ON24 les proveerá a sus clientes la oferta de comunicaciones de video IP de GlowPoint para la creación y entrega de contenido de calidad televisiva. La plataforma de webcast de ON24 se integrará la red global de video de GlowPoint para asegurar la calidad del servicio y soporte al cliente.

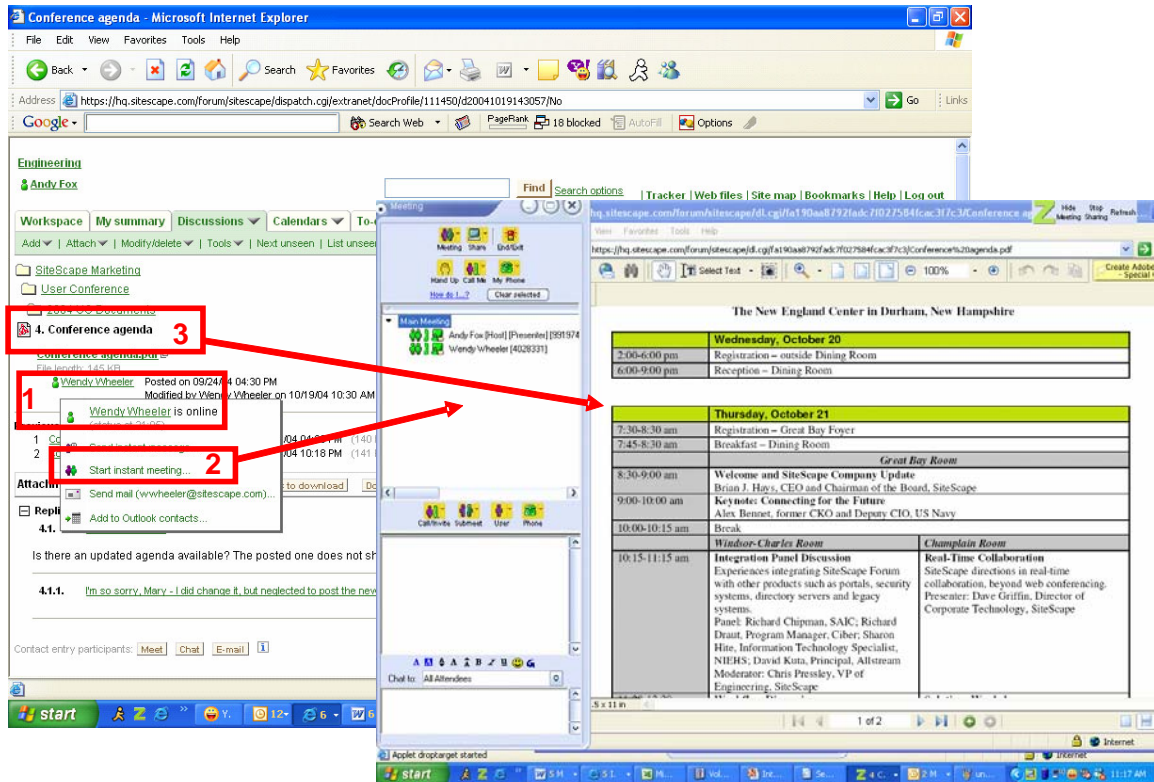
El Wainhouse Research Bulletin agradece a nuestros auspiciantes 2005, que hacen posible la distribución de WRB en forma gratuita:

- | | |
|---------------------------------|------------------------------------|
| AGT | Konftel AB |
| Aethra | LifeSize |
| Avaya | MVC |
| Compunetix | Polycom |
| Convedia | RADVISION |
| DSTMedia | ReView Video |
| DyLogic | Sony |
| Espre Solutions | TANDBERG |
| GlowPoint | The Whitlock Group |
| inSORS | Wire One |

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.

SiteScape Lanza Forum ZX

SiteScape lanzó SiteScape Forum ZX, una plataforma de colaboración “todo en uno” que permite a los miembros de un equipo de trabajo compartir información en tiempo real y/o en forma asincrónica. Forum ZX se desprende de la adquisición de Imidio por parte de la compañía en noviembre de 2004, evento sobre el que informamos oportunamente. Forum ZX combina detección de presencia, mensajería instantánea y conferencia de voz/web (pero no video) con las herramientas tradicionales de colaboración asincrónica para la administración de documentos, discusiones entrelazadas, agendas compartidas y el trabajo en general. Con Forum ZX, los usuarios podrán lanzar instantáneamente conferencias web, conferencias telefónicas, y mensajes instantáneos en el contexto de un archivo de documentos Forum, tarea, discusión o trabajo. Además, los intercambios telefónicos, por chat o vía pizarras se pueden almacenar como material de referencia, ya que los usuarios pueden grabar y reproducir las reuniones en línea. Con este anuncio llegan algunos cambios de nombre de productos. El producto asincrónico se llamaba SiteScape Forum; el nuevo nombre es Forum ST. El producto en tiempo real se sigue llamando Zon y aún está disponible por separado. Zon tiene algunas capacidades exclusivas – incluyendo la capacidad de detectar información de presencia de las tres principales redes públicas de mensajería instantánea, cruzar información de contactos entre bases de datos de direcciones no vinculadas entre sí, e iniciar conferencias de audio en su puente opcional de audio conferencia. Zon también está disponible como producto OEM, y WR conoce por lo menos un CSP visionario que tiene una oferta de servicios basada en esta tecnología.



Revisión de un elemento en SiteScape Forum FX: 1) Advertir si el autor está disponible vía presencia, 2) Iniciar reunión instantánea de audio/IM, 3) Colaborar sobre un elemento vía conferencia web

Haedenbridge gana Triple Play en Corea

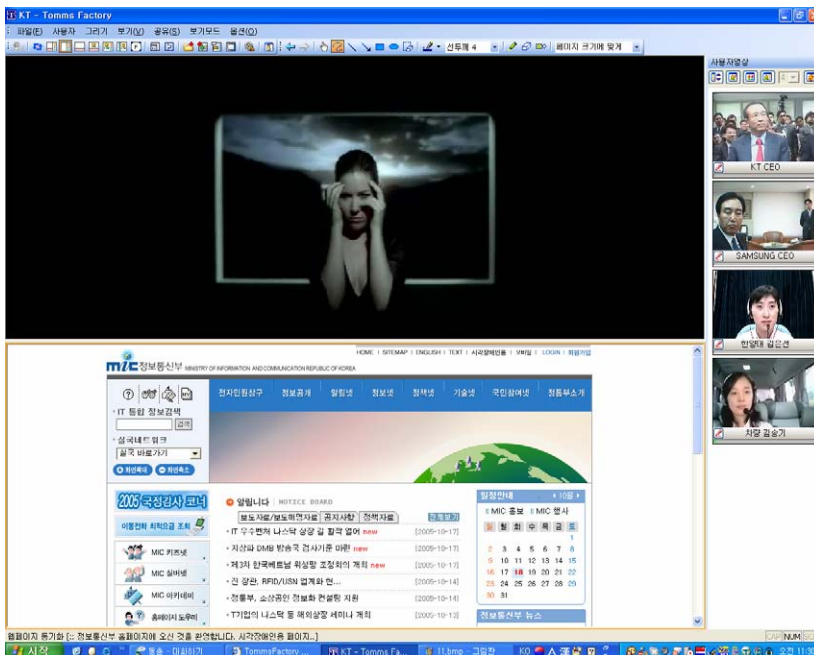
Stacy Austin-Li, stacy@wainhouse.com

Korea Telecom (KT) y Samsung Electronics seleccionaron la plataforma TOMMS FACTORY Enterprise de Haedenbridge para demostrar los servicios “Triple Play” sobre banda ancha inalámbrica durante la próxima Cumbre APEC 2005 en Pusan, Corea.. Además de proveer acceso a Internet de alta velocidad en toda la zona de alto consumo, el objeto es demostrar servicios comerciales basados en voz, video y datos en áreas tales como comercio electrónico, educación a distancia, vigilancia/seguridad, entretenimiento, y servicios públicos. La plataforma de software de la coreana Haedenbridge fue sometida a pruebas móviles y fijas en el área de Seúl con mayor consumo. Estas pruebas comprobaron la capacidad de la plataforma de soportar videoconferencia entre partes múltiples, transmisiones multimedia y comunicaciones de datos, además de tecnología de túneles para multicasting sobre cualquier red IP. La plataforma TOMMS FACTORY Enterprise también fue implementada por la Agencia Nacional de Emergencias (NEMA) para proveer comunicaciones en tiempo real sobre redes inalámbricas basadas en EVDO a bomberos ambulantes. Haedenbridge proveerá la plataforma para la implementación del servicio completo a principios de 2006.

La foto de la pantalla (arriba) muestra “triple play” como se lo experimentará en la Cumbre APEC. La parte superior de la pantalla es el streaming de un video musical; el pie es una página web que está siendo explorada. A la derecha se ve una videoconferencia de cuatro vías. Nótese que la cuarta participante en el video está en su auto. NO pruebe este servicio mientras maneja...

La opinión de Stacy:

Este anuncio destaca dos tendencias que tal vez estén comenzando a dar frutos: 1) el cambio de foco de la videoconferencia tradicional a las aplicaciones habilitadas para video, ya sea en una PC o mediante un equipo utilizado exclusivamente para ese fin; y 2) la necesidad de que estas aplicaciones crucen distintas redes en forma transparente. A pesar de toda la prensa que recibió “triple play” en el sector de los



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

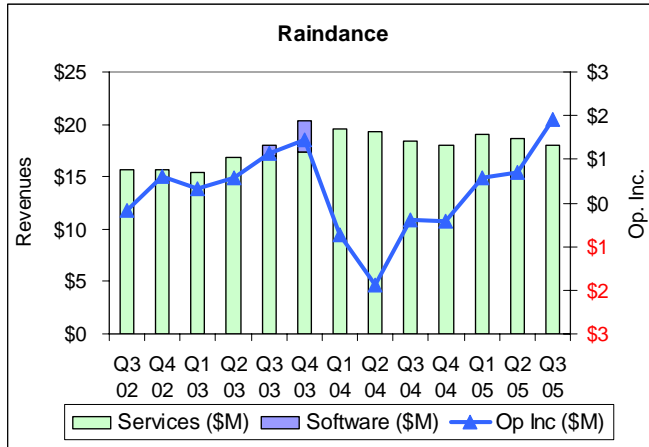
www.newtechsolutions.com.ar

prestadores de servicios, la video telefonía y las aplicaciones de videoconferencia todavía no tienen un público significativo (abonados con cargo) en redes de banda ancha o 3G. El liderazgo de Corea en conectividad de banda ancha y la aparente sed de multimedios interactivos, hacen de ese país el terreno ideal para probar nuevas aplicaciones, especialmente cuando esa situación se combina con el apoyo del gobierno y ausencia de problemas normativos respecto de las comunicaciones IP.

Dólares & \$u \$entido

Raindance – T3/05

Andy Nilssen, andyn@wainhouse.com

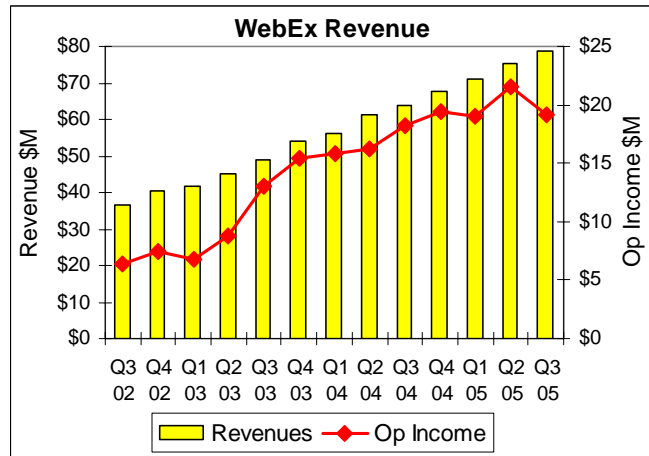


RNDC	T3 04	T2 05	T3 05	Crecim. Secuencial	Creci. Anual
Facturación	\$18.40	\$18.69	\$17.98	-3.8%	-2.3%
Ing. Op.	(\$0.39)	\$0.70	\$1.92	174.9%	NA

Raindance informó una baja en la facturación para el T3-05, tanto con respecto al trimestre anterior como con respecto al mismo trimestre del año pasado. Aún así, la ganancia operativa de la compañía aumentó a US\$1,92 millones, constituyendo éste su tercer trimestre consecutivo con ganancia operativa. La conferencia multimedia (audio y web) representó 23% de la facturación.

WebEx – T3/05

Andy Nilssen, andyn@wainhouse.com



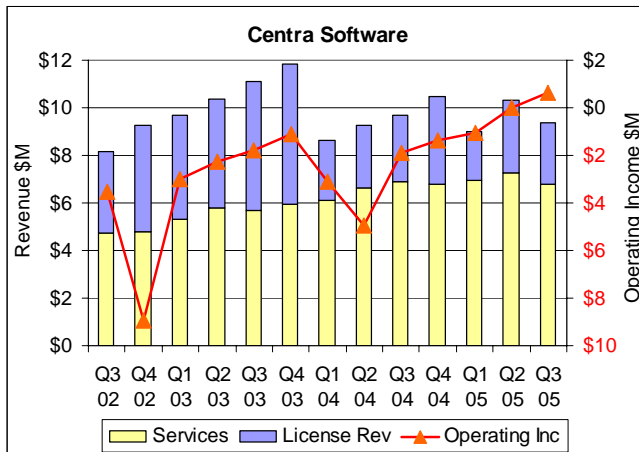
WEBX	T3 04	T2 05	T3 05	Crecim. Secuencial	Crec. Anual
Facturac.	\$64.0	\$75.3	\$78.6	4.3%	22.8%
Ing. Op.	\$18.2	\$21.5	\$19.1	-11.0%	5.1%

La facturación de WebEx sigue creciendo casi linealmente. La compañía informó una facturación de US\$ \$78,6 millones y una impactante tasa de crecimiento anual del 22,8%. El ingreso operativo aumentó 5,1% con respecto al mismo trimestre del año pasado pero bajó 11,0% respecto del trimestre anterior debido ciertos costos por única vez producto de la adquisición Intranets.com.. La compañía destacó

que está realizando una agresiva campaña para trasladar a los clientes a un nuevo modelo de precio basado en una tarifa plana, que según ellos representa el 70% de los nuevos contratos y 25% de su base instalada. También es de destacar el aumento de facturación a través de canales indirectos- que representan 16% de las ventas, 12% más que el año pasado.

Centra Software – Q3/05

Andy Nilssen, andyn@wainhouse.com



CTRA \$M	T3 04	T2 05	T3 05	Crecimiento Secuencial	Crecim. Anual
Licencias	\$2.83	\$3.02	\$2.56	-15.0%	-9.4%
Serv. Software	\$2.67	\$2.64	\$2.50	-5.1%	-6.3%
Serv. Prof & Mantn.	\$4.20	\$4.65	\$4.31	-7.4%	2.5%
Fact. Tot	\$9.70	\$10.31	\$9.37	-9.1%	-3.4%
Ing. Op.	-\$1.89	-\$0.01	\$0.63	na	na

Centra informó una facturación de US\$9,4 millones para el T3 2005, lo cual representa una baja del 3,4% con respecto al T3 2004, y del 9,1% contra el T2 2005. El ingreso operativo aumentó a US\$630,000. La compañía dio

ganancias por segundo trimestre consecutivo en su historia. Centra está en proceso de ser adquirida por Saba, y el resultado de esta unión será “la mayor compañía de software para capacitación empresarial”, anticipándose un promedio de facturación de US\$ 100 millones. Creemos que ésta es una buena jugada, ya que claramente Centra tiene problemas para hacer crecer su negocio por sí misma.

Conferencia Web – Cuadro Comparativo

	T2-05	Crecimiento Secuencial	Crecimiento Anual
Centra – facturación	\$9.4M	-9.1%	-3.4%
Raindance – facturación	\$18.0M	-3.8%	-2.3%
WebEx – facturación	\$78.6M	4.3%	22.8%
Centra – ingreso operativo	\$0.6M	n/a	n/a
Raindance – ingreso operativo	\$1.9M	174.9%	n/a
WebEx – ingreso operativo	\$19.1M	-11.0%	5.1%

Calendario de Eventos de Conferencia & Colaboración

CUÁNDO & DÓNDE	QUÉ & QUIÉN
Diciembre 1, 2005, 11:00 EST, en línea	Diciembre SpotLights : Comprometiendo al Usuario–Foro de Usuarios: Wainhouse Research Point Nine
2006-Abril 19-20-21, Berlín, Alemania	WR Foro Europeo Conferencia, Colaboración, y Herramientas de Conferencia de Próxima Generación
2006-Julio 19-20-21, Boston, MA	The Wainhouse Research Summit - 2006

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297
 Email: editor@wainhouse.com Comunicados de Prensa: news@wainhouse.com Suscripciones gratis:
www.wainhouse.com