

Como de costumbre, te invitamos a que reenvíes este boletín a tus colegas. Para ser añadido a nuestra lista de distribución automática, **GRATUITA** y por correo electrónico, simplemente visita <http://www.wainhouse.com/boletín>. Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

## Noticias breves

- Avistar Communications lanzó los Servicios alojados de video Avistar, una solución de escritorio completamente administrada y lista para usar. Tiene categoría empresarial y brinda comunicaciones de video. Permite que las empresas compartan datos, sin instalar infraestructura de video en sus oficinas. Las funciones de administración de banda ancha y de derivación de las llamadas contribuyen a asegurar que el tráfico de video no perturbe otras aplicaciones. Avistar les permite a las empresas elegir entre una variedad de opciones de red: 1) una línea privada que incluye equipos ubicados en las oficinas del cliente, completamente administrados y provistos por Avistar y con encriptamiento opcional, 2) un túnel VPN encriptado y seguro, transmitido sobre una red IP asociada, con un gateway VPN completamente administrado y provisto por Avistar en las oficinas del cliente o 3) una conexión con internet ya existente, combinada con un gateway VPN completamente administrado y provisto por Avistar.
- Siguen las noticias financieras. Esta semana es Dialogic, una empresa de Montreal centrada en los proveedores de servicios, que compra todas las acciones circulantes del EAS Group. Las subsidiarias de EAS incluyen a Cantata Technology, a Excel Switching, a Brooktrout Technology y a SnowShore Networks. La adquisición fue una transacción que se centró en las acciones.
- Vidyo, el nuevo nombre de Layered Media, ha cerrado la venta de acciones serie B por \$12 millones. La compra fue liderada por Rho Ventures, También participaron inversores ya existentes: Sevin Rosen Funds y Star Ventures. Vidyo utilizará los fondos para desarrollar productos y canales para brindar soluciones de videoconferencias de alta definición, diseñadas para ser transmitidas por internet. *Nuestro comentario:* si la codificación graduable de

La traducción al español de  
Wainhouse Research Bulletin  
es realizada por

**NEWTECH**  
SOLUTIONS

**INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA**  
Soluciones de comunicación y colaboración

Empresa lider 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](http://www.newtechsolutions.com.ar)

video cumple realmente con su potencial, Vidyo puede ser el próximo Google.

- Visual Nexus lanzó la versión 3.2-2 de su software de colaboración con un nuevo módulo Visual Nexus Collaboration para compartir aplicaciones y una mejor compatibilidad con Microsoft Windows XP y Vista y con las aplicaciones Office 2007. Para que el funcionamiento sea seguro, VNC no comparte el escritorio. Se pueden compartir aplicaciones en encuentros de dos personas o de múltiples participantes. Los participantes pueden compartir simultáneamente aplicaciones múltiples. VNC reemplaza al módulo para compartir aplicaciones previo llamado T.120, que se proveía en las versiones anteriores de Visual Nexus e introduce nuevos niveles de flexibilidad, graduabilidad y capacidad de uso. Los usuarios ahora pueden elegir entre cinco formatos diferentes para compartir aplicaciones y datos: (i) datos compartidos VN para documentos y presentaciones de Microsoft Office, (ii) datos compartidos H.239 para interoperabilidad con sistemas de videoconferencia, (iii) streaming de imágenes y de video durante las reuniones, (iv) colaboración VNC de aplicaciones y (v) mensajes instantáneos y de texto.
- Wainhouse Research ha realizado una evaluación en profundidad de la solución de Direct Packet para atravesar el firewall NAT. [Accede al informe](#) GRATUITAMENTE en wrplatinum.com.
- Aunque no se ha realizado un anuncio formal, en la conferencia de usuarios Adobe MAX 2007 se ha filtrado información que señala que la empresa está preparando dos servicios alojados que permitirán que los desarrolladores agreguen funciones de colaboración en tiempo real (que incluyen VoIP) a las aplicaciones de internet. Pacifica es un servicio que permitirá integrar voz, mensajes e información sobre presencia del usuario en aplicaciones construidas con Adobe Flex, AIR (Período de ejecución integrado Adobe) o tecnologías Flash. Flex es el entorno de desarrollo para construir aplicaciones ricas para internet (RIAs): aplicaciones de internet que incorporan multimedia. AIR, que actualmente está disponible en formato de evaluación beta, permite a los desarrolladores tomar esas aplicaciones web y moverlas al escritorio. CoCoMo será la estructura del servicio de conferencias web Adobe Connect de la próxima generación, que le permitirá a los desarrolladores tomar ciertas partes de las funciones Connect e integrarlas a otras aplicaciones. Básicamente, la empresa está dividiendo Connect en partes que son usadas en su entorno de desarrollo Flex. Con los servicios alojados y las tecnologías web Adobe, en general las empresas no necesitan instalar nuevo software de servidor o cliente para colaborar, a diferencia de lo que sucede con Microsoft e IBM.
- Glowpoint, una empresa que estuvo en silencio durante mucho tiempo pero no fue olvidada, anunció que proveerá una solución de alta definición de analista remoto a una importante red de deportes. El contrato de \$0,5 millones es por dos años. El cliente usará la Remote-CamHD de Glowpoint para cubrir deportes internacionales desde seis ubicaciones remotas. Los servicios incluyen el despliegue de la red de Glowpoint y servicios administrados de video.
- La empresa canadiense Talkdynamics ha lanzado evoke, una aplicación VoIP de llamadas de conferencia.
- Elluminate, una empresa orientada a la educación, está ofreciendo a todas las instituciones académicas, desde jardín de infantes hasta 12º grado, acceso ilimitado y gratuito durante un año a Elluminate Live! Lite Edition. El producto, que ofrece audio bidireccional, pizarra electrónica compartida, chat

El Boletín WR quiere que se nos sumen en el agradecimiento a los auspiciantes de 2007 que hacen posible que el Boletín WR sea gratuito:

<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">RADVISION</a>
<a href="#">AGT</a>	<a href="#">SPL</a>
<a href="#">Codian</a>	<a href="#">Sonic Foundry</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Sony</a>
<a href="#">GlobalMedia</a>	<a href="#">Symetria</a>
<a href="#">HaiVision</a>	<a href="#">Talk &amp; Vision</a>
<a href="#">Huawei</a>	<a href="#">TANDBERG</a>
<a href="#">IOCOM</a>	<a href="#">Visual Nexus</a>
<a href="#">LifeSize</a>	<a href="#">VTEL</a>
<a href="#">Premiere</a>	<a href="#">York Telecom</a>

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 condición de críticos imparciales.

público y privado, lista de símbolos matemáticos, calculador gráfico y herramientas avanzadas para el moderador, le suma colaboración e interacción en vivo a las tareas que se realizan durante el curso.

- TeliaSonera se asoció con Cygate, un integrador de sistemas, para ofrecer una solución de telepresencia, basada en Cisco, en la región nórdica y báltica.

### 3Com deja de cotizar en la bolsa

Brent Kelly, [bkelly@wainhouse.com](mailto:bkelly@wainhouse.com)

En el mercado de las comunicaciones está ocurriendo un fenómeno silencioso, detrás de la escena. A medida que las empresas unen sus redes de datos, video y voz, también los vendedores que proveen estos productos y servicios convergen. Además de Codian que fue comprada por TANDBERG, WebEx que se fusionó con Cisco e IBM que compró WebDialogs, varias firmas privadas de capitales de riesgo han entrado en el juego y han sacado a las empresas de comunicaciones de la bolsa.

Esta semana, 3Com anunció que estaba siendo comprada por la empresa que no cotiza en bolsa Bain Capital y por Huawei por 2 billones. Bain Capital poseerá el 80% de la empresa. La mayoría del capital de Huawei lo aporta el gobierno chino.

Recientemente, Avaya dejó la bolsa gracias a los esfuerzos de dos empresas de capital privado: Silver Lake Partners y TPG. Tal como informamos en el último WRB, los accionistas de Avaya aprobaron la transacción. Probablemente, ésta sea una buena jugada para Avaya dado que la empresa debe tomar algunas decisiones difíciles para sobrevivir y prosperar en el nuevo mundo de las comunicaciones y la telefonía, centradas en el software. Tomar estas decisiones siendo una empresa que no cotiza en bolsa será bastante difícil; tomarlas siendo una empresa que cotiza en bolsa hubiera sido imposible. Detrás de la escena, de hecho, Avaya estuvo trabajando con varios socios compradores potenciales. Por lo tanto, para los accionistas un precio de \$17,50 es una prima bastante buena, en comparación con el precio al que se estaban vendiendo las acciones de Avaya antes de la adquisición.

Hace varios meses, Mitel anunció su intención de comprar Inter-Tel. Mitel es una empresa que no cotiza en la bolsa, cuyo propietario es el Caballero Terry Matthews. Mitel ha estado intentando conseguir suficiente porcentaje del mercado e impulso para entrar en la bolsa, pero luego de realizar arduos esfuerzos durante varios años, el mercado no ha reconocido a Mitel como a un actor con suficientes expectativas positivas para hacer posible una Oferta pública inicial. La compra de Inter-Tel puede darle a Mitel suficiente influencia para finalmente cotizar en la bolsa. Las ventas de la empresa combinada ascenderán a entre \$800 y \$900 millones y se convertirá en una de las mayores empresas dentro del ámbito de los muchachos chicos.

En el clima económico actual, uno no cree que las acciones de las empresas de telecomunicaciones puedan tener muchas expectativas positivas. Sin embargo, hay gente que piensa que estas tres empresas de capitales privados son astutas, exitosas y se encaminan hacia un futuro donde pueden expandir estas ventajas mediante una liquidación o una Oferta pública inicial y generar un rendimiento significativo de su inversión.

Sabemos que Siemens Communications todavía está buscando un socio para fusionarse, mientras que NEC compró Sphere Communications. Creemos que se producirán muchas consolidaciones, particularmente en el mercado telefónico.

### Gente y lugares

En la industria de las conferencias, empieza a sonar como algo repetido. Parece que ¡PUEDES emitir opiniones sin tener información!

Aethra, **Mario Rimini**, Vicepresidente de ventas en Norte América, **Eric Blomquist**, Director de ventas de la región oriental, **Craig O'Brien**, Vicepresidente de la región occidental, **Chris Platt**, Director de ventas de la región central, **Jason Bowers**, Director administrativo de la región Asia Pacífico

SPL Integrated Solutions, **Kyle Nisenon**, Vicepresidente ejecutivo para desarrollo de negocios relacionados con los servicios administrados de conferencias

Vidyo (anteriormente Layered Media), **Rob Hughes**, Vicepresidente ejecutivo de ventas en el mundo, **Eric Le Guiniec**, Gerente general de Europa, Medio Oriente y África, **Marty Hollander**, Vicepresidente ejecutivo de comercialización, **Adi Regev**, Director de productos

Polycom, **Heidi Melin**, Director ejecutivo de comercialización, **Robert Stead**, Director de comercialización de Europa, Medio Oriente y África

Wainhouse Research  
**COLLABORATION**  
**S U M M I T**  
BERLIN 2008

## CONVOCATORIA DE INFORMES

*Berlín, Alemania*

*8-9-10 de abril de 2008*

Buscamos gente que tenga perspectivas interesantes sobre las soluciones y las mejores prácticas en las áreas de la colaboración, las conferencias y las comunicaciones rich media.

Los ejemplos de temas incluyen:

- \* Colaboración y conferencias de audio, video y web, incluyendo telepresencia
- \* Comunicaciones unificadas y telefonía IP
- \* Tecnologías o servicios nuevos y emergentes
- \* Aplicaciones interesantes y singulares
- \* Redes sociales empresariales para colaboración

Cada una de estas áreas puede presentarse con el siguiente formato:

- \* Caso de estudio – problema>análisis>solución>resultado
- \* Síntesis tecnológica>motores del mercado>examen de solución(es)>beneficio

Consulten la [convocatoria de informes](#) (pdf) y el [formulario de envío para oradores oficiales](#).

## Mano a mano con Mario Rimini de Aethra



Conocimos a Mario en 2006, mientras vagábamos por las áreas salvajes de Europa del Este. Ya en ese momento tuvimos la oportunidad de conversar sobre algunos desafíos del mundo de las videoconferencias. Recientemente, Mario desarrolló una tarea muy importante para Aethra Inc.: estableció las oficinas de la empresa en Miami. Hace poco, tuve la oportunidad de conversar con él sobre Aethra y sus negocios en Estados Unidos y sobre sus esfuerzos para insertarse en el mercado de Norte América.

WRB: ¿Cuál es tu rol en Aethra Inc. y desde cuándo lo estás desempeñando?

MR: Ingresé en Aethra Inc. a comienzos de mayo de 2007 como Vicepresidente de ventas, luego de haberme desempeñado en Aethra Spa como Director de ventas de Europa. Éste es el mismo cargo que había ejercido previamente en otra empresa de videoconferencias y el que estaba ejerciendo cuando nos conocimos. Mi objetivo es dedicarme a los clientes y socios que ya tenemos para expandir nuestra presencia en Norte América. Esto incrementará nuestros ingresos y seguirá mostrando nuestra dedicación a este mercado. Aethra está aumentando su porcentaje del mercado en Asia, Europa, Medio Oriente, África y América Latina. Tenemos planeado crecer agresivamente en Estados Unidos.

WRB: ¿Cuáles son los puntos clave del mensaje de Aethra que quisieras que la gente conociera?

MR: Cuatro conceptos fundamentales: Aethra es mundial, rentable, favorece las asociaciones y tiene tecnología de categoría de transportador. También creemos que tenemos un diseño italiano elegante. Aunque, hasta cierto punto, en el mercado estadounidense, Aethra Inc. puede ser considerada una empresa que recién se inicia, en realidad estamos orgullosos de ser el jugador

más antiguo de la industria de las videoconferencias. Aethra fue fundada en 1972 y este año celebró su 35º año de éxitos. Con ingresos que superaron los \$100 millones en el año fiscal 2006, Aethra es un actor mundial con un espectro que se extiende mucho más allá de las meras videoconferencias. Actualmente proveemos una gama completa de soluciones de tecnología a los más prominentes Proveedores de servicios de internet del mundo. Nuestras soluciones incluyen modelos y direccionadores XDSL, equipos VoIP ubicados en las oficinas del cliente e instrumentación de evaluaciones de la red. Naturalmente, esto eleva nuestra cultura empresarial y nuestros esquemas mentales a estándares de "Categoría de transportador", lo que creemos que es una gran diferencia con nuestros competidores del ámbito de las videoconferencias. Aunque también le vendemos al mercado corporativo, seguimos cumpliendo con los paradigmas más exigentes, de categoría de transportador.

WRB: ¿Cuáles son las estrategias de venta de Aethra en Norte América? ¿Cuáles son los socios de distribución de Aethra y cómo es probable que jueguen?

MR: La estrategia es simple: brindarle a nuestros socios mejores márgenes, productos y asistencia para que tengan éxito. Tenemos que desarrollar con agresividad programas de comercialización y de ventas que atraigan a los socios de la franja más alta, como Jenne Distributing y su red de vendedores. Nos estamos esforzando para lograr un modelo de ventas que sea ordenado y limpio.

Por un lado, gracias a nuestra asociación con los integradores y contratistas gubernamentales tradicionales, participamos en grandes proyectos del gobierno federal, donde proveemos soluciones integrales, arquitecturas cliente/servidor y la mejor infraestructura y los mejores terminales. Por el otro lado, Aethra intenta ser reconocida como la empresa preferida del mercado de las pequeñas y medianas empresas. Creemos que nuestra línea de productos es la que mejor satisface las necesidades de estas empresas, gracias a su tecnología superior de MCU embebida. Por ejemplo, X3 es el único sistema básico del mercado que ofrece una MCU 1+3, X5 ofrece hasta nueve puertos con 10 esquemas diferentes y funciones avanzadas de procesamiento de video, X7 brinda 720p de alta definición a partir de 768kbps, con lo cual la alta definición equipara la rapidez del mundo real.

WRB: Polycom y Tandberg están bien asentadas en Norte América. ¿Cómo van a competir con ellas y por qué un cliente debería considerar la compra de un sistema de videoconferencias Aethra?

MR: Primero hablemos de porqué alguien debería considerar asociarse a Aethra. Los socios de Aethra obtendrán los beneficios de un ambiente de distribución que no está ni estará superpoblado. Esto brinda una mejor protección de las oportunidades y del territorio, retención de los clientes, márgenes más altos y una mejor asistencia. Deseamos crear un club amigable y protegido, un lugar donde el profesionalismo y el compromiso siempre sean recompensados con la ganancia y la atención correctas.

Tanto los clientes como los socios se benefician de nuestro desarrollo del producto, el conjunto de atributos Aethra, la calidad y el rendimiento, que son muy competitivos con nuestros precios

de referencia. Debe señalarse que la percepción de confiabilidad todavía es una cuestión importante en esta industria. Regularmente Aethra obtiene mejores calificaciones que los otros fabricantes del sector. Ésta es una de las principales razones por las cuales somos sistemáticamente elegidos para asistir al Ejército estadounidense en los desafíos que generan los ambientes tácticos.

Finalmente pero no por eso menos importante, debo mencionar el diseño elegante y sobresaliente de nuestros productos, concebido por algunas de las mejores casas de diseño del mundo. Hemos fijado nuestro compromiso con el diseño de alto nivel en nuestra declaración sobre la misión de la empresa. Esto es parte del estilo



italiano. Y también nuestros eventos con socios y clientes ¡se realizan en Italia! ¡Solamente eso debería ser razón suficiente para venir a trabajar con Aethra!

WRB: A Aethra le ha ido bien vendiéndole al gobierno estadounidense, lo cual parece inusual para una empresa italiana. ¿Puedes explicarlo?

MR: Las evaluaciones realizadas por el Ejército estadounidense explicarían esto mejor que mis palabras. Es una consecuencia natural, dado que los productos de Aethra son superiores y tienen categoría de transportador. Cuando el Gobierno estadounidense elige equipos para asistir a las tropas que operan en las condiciones extremas ambientales y tácticas de los desiertos de Medio Oriente, evalúa todas las soluciones que hay en el mercado y finalmente selecciona aquellas que tienen la mayor resistencia al ruido inyectado y el mejor rendimiento en anchos de banda tan pequeños como 64-128kbps. Ciertamente, en muchos casos eligen Aethra. Por ejemplo, hay productos competitivos que pierden la conexión con niveles de sonido de 10-7 y 10-5, mientras que el códec de Aethra sigue trabajando con 10-3. Éste es un ejemplo extremadamente técnico, pero demuestra cómo Aethra puede trasladar con efectividad la tecnología de nuestros productos de transporte a nuestros productos de videoconferencia, lo cual beneficia a nuestros clientes. Creemos que esto es una parte importante del ADN de Aethra para el futuro. Entendemos las redes y la importancia de su integridad, en todos los productos para el cliente, en el medio del desierto o en la oficina hogareña.

WRB: El último producto que anunciaron es el sistema X7 HD. ¿Cuán importante crees que será la alta definición para Aethra y para el conjunto del mercado de Europa y de Norte América?

MR: Extremadamente importante. Sin duda, la alta definición es la nueva frontera de nuestra industria. Crecerá firmemente hasta reemplazar por completo a la definición estándar. Pero recuerda, todo el mercado de las videoconferencias está motorizado por el ancho de banda. Aunque la alta definición tiene un porcentaje del mercado, la definición estándar todavía crece. Esto significa que se abren nuevos mercados para las aplicaciones de video que usan definición estándar, por razones de costo y de ancho de banda. La definición estándar estará vigente durante mucho tiempo y por lo tanto las empresas deben observar el diseño de sus redes de video con un enfoque evolucionista, no lanzarse hacia la alta definición en un lugar donde no hay ancho de banda.

<b><u>Calendario de eventos</u> de conferencia y colaboración</b>	
<b>CUÁNDO Y DÓNDE</b>	<b>QUÉ Y QUIÉN</b>
14-17 de octubre, Anaheim, CA, USA	<a href="#">Conferencia Anual 2007 del Grupo de usuarios de Polycom</a>
29 de octubre, Boston, MA, USA	<a href="#">Cumbre WR de Proveedores de servicios de colaboración</a>
29 de octubre, Boston, MA, USA	<a href="#">IMTC Forum</a> en VON
6-7 de noviembre, Filadelfia, PA	<a href="#">Foro de Usuarios Point Nine</a>
5 de diciembre, Basilea, Suiza	Foro de usuarios Point Nine. Anfitrión: Novartis
8-10 de abril, 2008, Berlín, Alemania	Cumbre de colaboración Wainhouse Research
16-18 de julio, 2008, Boston, MA	Cumbre de colaboración Wainhouse Research

© 2007 Wainhouse Research • 34 Duck Hill • Duxbury, MA 02332 • USA • Tel +1 617.975.0297  
Envía correos electrónicos a: [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com). Envía boletines de prensa a: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com).  
Suscripciones gratuitas en: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)