

*Como de costumbre, te invitamos a que reenvíes este boletín gratuito a tus colegas. Para ser añadido a nuestra lista automática, **GRATUITA** y por correo electrónico, simplemente visita www.wainhouse.com/bulletin.*

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Noticias breves

* Aunque hace unos meses BT y Cisco anunciaron que entre sus empresas habría conectividad para telepresencia, y Cisco y AT&T lo anunciaron hace dos semanas, esta semana BT hizo una interesante demostración en la Cisco Expo 2008 en Berlín, Alemania. Con la ayuda de nuestro amigo John Erik Horn, el Gerente Ejecutivo de Innovación Técnica de Media-Saturn, quien consiguió mantener su empleo y presentó nuestra reciente conferencia, BT y Cisco pudieron mostrar los servicios inter-empresarios, ante casi cuatro mil concurrentes, en el Hotel Estrel. También anunciaron que el servicio se venderá a partir de septiembre de 2008.

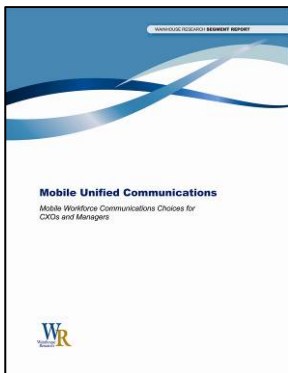


La foto muestra a dos empleados de los Servicios IT de Media-Saturn en Ingolstadt, en las afueras de Munich comunicándose (de izquierda a derecha) con Michael Ganser, Gerente General de Cisco de Alemania, Wolfgang Lux, Director Ejecutivo de Información de Media-Saturn y en el escenario Marthin de Beer, el miembro itinerante de Cisco. Esta llamada conectó dos sistemas Cisco CTMS 1000, registrados por dos administradores de llamadas. Para atravesar las diferentes redes y firewalls, se utilizó un controlador BT de límites de llamada.

Comentarios: Aquí, juegan varias fuerzas interesantes. En el mundo de la telepresencia, HP y Teliris manejan su propia red superpuesta para clientes y pueden brindar conectividad entre empresas, a aquellas que lo deseen. Cisco, por otra parte, no está en el negocio de la WAN y se está asociando con los portadores para brindar servicios inter-empresarios, a los clientes que usan

los sistemas de telepresencia de Cisco. Aunque la telepresencia de Cisco ayudará a las empresas a transformar sus modelos comerciales, no estamos seguros de cómo se desarrollará una rápida demanda para estos servicios. Y los portadores tienen experiencia en satisfacer la demanda, no en crearla. Pero no debe subestimarse el músculo comercial de Cisco; ya domina el espacio de la telepresencia. Mientras tanto, en primer término, no sabemos a qué se debe todo el alboroto. (Mira más abajo nuestra noticia sobre un panel de oradores, transmitido por video a través de la web). Con un sistema de telepresencia que cumple los estándares de la industria (léase Polycom, Tandberg) entre empresas, realizar una llamada de telepresencia no debería ser más complicado que realizar una llamada de videoconferencia. Parodiando una famosa frase, ¿por qué el sistema de videoconferencia es diferente de los otros sistemas de videoconferencia?

¿Alguien se está pasando a la movilidad? Apareció un nuevo informe sobre comunicaciones unificadas



* Nuestro informe más reciente, *Comunicaciones unificadas móviles: las opciones de comunicaciones para la fuerza laboral móvil (Gerentes y Directores Ejecutivos)*, describe las soluciones que apuntan a integrar los aparatos móviles a una estrategia de

comunicaciones unificadas mayor. Este estudio, que consta de 214 páginas, examina las ofertas de comunicaciones unificadas móviles de veintiocho proveedores, incluyendo fabricantes de centrales telefónicas, operadores de aparatos móviles, empresas de diseño, instalación y configuración de redes inalámbricas, vendedores de software y firmas nuevas que ofrecen servidores de movilidad para empresas e infraestructura de portadores para convergencia móvil y fija. Describimos la propuesta de valor que brinda cada solución y mostramos cómo funciona. Resumimos cómo estas soluciones brindan funciones clave, incluyendo poder ser contactado en un único número, una sola casilla de correo de voz, acceso a un directorio corporativo desde aparatos móviles (realizando la transición entre líneas de celulares y fijas o voz de internet inalámbrica) e integración con la central telefónica empresarial y con el escritorio. El informe incluye una matriz que compara las soluciones descritas. Para más detalles, que incluyen un resumen de los principales puntos, visita www.wainhouse.com/ucreports.

* Polycom anunció soluciones nuevas y perfeccionadas para mejorar la calidad y la simplicidad de las comunicaciones visuales en diversos ambientes. Los aparatos Video Border Proxy 4350W

**La traducción al español de
Wainhouse Research Bulletin
es realizada por**



INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA
Soluciones de comunicación y colaboración

Empresa líder 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)

y 200 EW (cuyo precio de venta minorista sugerido por el fabricante es de \$1299) combinan una solución para atravesar el firewall/NAT, direccionamiento por cables e inalámbrico, guarda portal, planificación del tráfico y funciones para asignar el ancho de banda. El Polycom VBP 4350W está diseñado para las oficinas pequeñas. Para las llamadas de video, ofrece 3 Mbps. El VBP 200 EW está diseñado para las oficinas hogareñas. Para las llamadas de video ofrece 1 Mbps. Los beneficios que estas dos soluciones comparten incluyen llamadas de video de alta calidad en las redes de oficinas pequeñas y hogareñas, uso simplificado, una solución para atravesar el firewall/NAT, funcionalidades de propósitos múltiples, que incluyen direccionamiento por cables e inalámbrico, y compatibilidad con sistemas de videoconferencias que cumplen los estándares.

* Polycom también anunció un software nuevo para su grupo VSX y serie V y para sus terminales de videoconferencia de escritorio, que brinda la tecnología de la Recuperación del Paquete Perdido (disminuye el impacto de la congestión de la red común y la pérdida del paquete). El software V9 también incluye señalización SIP en banda de frecuencia, compatibilidad con el Vista para actualización del software y un icono de encriptamiento AES.

* Netviewer presentó Netviewer Single Event Edition, un nuevo servicio que ofrece la posibilidad de brindar presentaciones de PC con audio y video en vivo, a audiencias de hasta mil participantes. El servicio elimina la necesidad de comprar infraestructura de conferencias para realizar presentaciones ocasionales de gran escala. En su lugar, los clientes le notifican a Netviewer la fecha y hora en que realizarán sus reuniones y reciben un pequeño programa, para iniciar la reunión, que ejecuta el presentador.

* La Asociación Estadounidense de Electrónicos [publicó un informe](#), como parte del Día de la Tierra, que defiende muy enfáticamente el trabajo a distancia. El estudio descubrió que si todos los empleados de los Estados Unidos, cuyos puestos se lo permiten, trabajaran dos días por semana desde sus hogares ¡la demanda de combustible disminuiría 1,35 mil millones de galones! Durante mucho tiempo hemos creído que la reducción de los viajes no incluía solamente a los aviones, sino también a los viajes que realizan los empleados entre los suburbios y los centros urbanos y que la colaboración podía jugar un rol muy importante en esto. Estamos muy cerca de asegurarnos la presencia de un experto en trabajo a distancia para nuestra [Cumbre de Boston](#), que se realizará en julio.

* Dialogic anunció que le proveerá la Plataforma de Servicios Múltiples Dialogic MSP 1010 y la Plataforma de Gateway de Medios Integrados Dialogic IMG a OnMobile Global Limited, un proveedor de servicios de valor agregado de la India.

El Boletín WR quiere que te sumes a nuestro agradecimiento a los auspiciantes de 2008, que hacen posible que el Boletín WR sea gratuito:

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[HaiVision Systems](#)

[Cisco](#)

[LifeSize](#)

[Compunetix](#)

[Mirial](#)

[Dialcom](#)

[Talk & Vision](#)

[GlobalMedia](#)

[Visual Nexus](#)

[VTEL](#)

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 postura de críticos imparciales.

Seminarios de internet, dados por analistas de WR, sobre aprendizaje a distancia y eventos en internet

Escucha a dos analistas de WR en dos seminarios diferentes y gratuitos que se darán en mayo:

* Alan Greenberg hablará sobre *Comenzar un programa de aprendizaje a distancia / aprendizaje por internet: un manual introductorio*. Debatirá la mejor manera de introducir en las organizaciones tecnologías nuevas o complementarias (tales como conferencias por internet, mensajes instantáneos, videoconferencias, sistemas de administración del aprendizaje y pizarras electrónicas) en su cóctel de enseñanza y entrenamiento. Auspiciado por WR, Citrix y el Centro

para Enseñanza Interactiva y Colaboración, este evento se realizará el jueves 10 de junio, entre las 15 y las 16 horas, horario diurno del este. [Regístrate aquí.](#)

* El miércoles 14 de mayo entre las 11 y las 17 horas, horario diurno del este, Alan Greenberg, Andy Nilssen de WR y Nancy Kostopolis, Directora Ejecutiva de Marketing de la Asociación Estadounidense de Marketing, realizarán una Cumbre electrónica sobre marketing, auspiciada por WebEx y MarketingSherpa. La charla conjunta de WR y AMA, titulada *Encontrar y mantener un cliente*, se realizará entre las 13 y las 14 horas, horario diurno del este. En esta sesión, Nilssen y Greenberg informarán los resultados de una reciente encuesta sobre el impacto de los eventos online en las ventas y el marketing y discutirán con la AMA las mejores prácticas de marketing. Regístrate en www.wainhouse.com/webex08

La telepresencia, ¿es sólo un mito? No querrás perderte este video transmitido por internet, el 27 de mayo



Hemos decidido ponerle fin a todas las quejas y elogios sobre la telepresencia y las videoconferencias. ¿Hay alguna diferencia? ¿Le importa a alguien? ¿Está en riesgo tu empleo? Y, ¿pueden nuestros amigos de Polycom y Tandberg sobrevivir a la embestida de Cisco?

Por lo tanto... estamos armando un panel de usuarios finales de videoconferencias expertos, para discutir sin limitaciones estos temas y el futuro de las comunicaciones visuales. Esta sesión de una hora de duración se realizará a través de la magia de las videoconferencias de puntos múltiples y será TRANSMITIDA EN VIVO por Internet. El acceso es gratuito para todos. La varita mágica la provee Glowpoint. Ya hemos alineado a un pendenciero gerente de video de una empresa farmacéutica y a un rudo entusiasta del video de un gran instituto de servicios financieros. Estamos buscando a algunos panelistas más con verdadera experiencia con la telepresencia (¿hay alguien allí afuera?) y algunas opiniones perspicaces. Esta sesión, que brinda Glowpoint, tendrá lugar a las 11 horas, horario diurno del este, el día 27 de mayo. El panel estará moderado por el honorable caballero Jason Ader de Thomas Weisel Partners y el malvado Andrew Davis de Wainhouse Research. Encontrarás más detalles, incluyendo cómo registrarse para este evento gratuito, en la próxima edición.

Actualización sobre la Cumbre de Colaboración de Boston

Impulsar los procesos y la innovación mediante las soluciones de colaboración



Este año, nuestra octava Cumbre de Colaboración anual regresa a Boston. Tiene una nueva ubicación: el Hotel Sonesta, sobre el río Charles, en Cambridge, MA, a tres minutos de distancia del centro de la ciudad. El 16 de julio se realizará la Vidriera Tecnológica de WR y el 17 y 18 de

julio habrá una conferencia que ofrecerá diversos talleres sobre tecnologías de avanzada y diversas sesiones interactivas sobre los beneficios de las tecnologías de la colaboración. Hemos alineado varios oradores, que se referirán a: 1) cómo las comunicaciones unificadas y las herramientas de video pueden cambiar la enseñanza, 2) cómo las videoconferencias de la próxima generación pueden ser desplegadas por el Banco de la Reserva Federal y 3) cómo las nuevas soluciones están generando aplicaciones y maneras de hacer negocios totalmente novedosas y más. Detalles y registro en www.wainhouse.com/boston08.



Algunas de las presentaciones que estimularán la reflexión y que están actualmente en la agenda:



Andrew Lippman

Jess Jamison



Alan Greenberg

Doyle Friskney

Sobrevivir en un mundo con vida digital (o en otras palabras, cómo evitar la muerte digital) es el título de la presentación central del Doctor. Andrew Lippman, el director asociado del famoso Laboratorio de Medios del MIT. *Telepresencia y telepsiquiatría: Cuando lo mejor es finalmente suficiente.* Éste es el título de la charla que brindará el Doctor en Filosofía Jess Jamison, quien hasta hace poco fue presidente y Director Ejecutivo de Compass Health, ubicada en Everett, Washington, donde participó en una variedad de programas de telemedicina. *¿Combinación o desintegración? La intersección del video, el audio y los datos con VLE, LMS, pantallas electrónicas, captura de conferencias, aparatos móviles y vida en genera,* es una presentación de Alan Greenberg de WR, quien brindará un resumen de las oportunidades que se crean cuando la enseñanza y la colaboración se funden. Estamos muy contentos de tener a Doyle Friskney, Director Ejecutivo de Tecnología de la Universidad de Kentucky, hablando sobre *Caos, nubes y computación en la universidad: ¿por qué el OCS y el Sametime sirven para la*

colaboración y los datos?

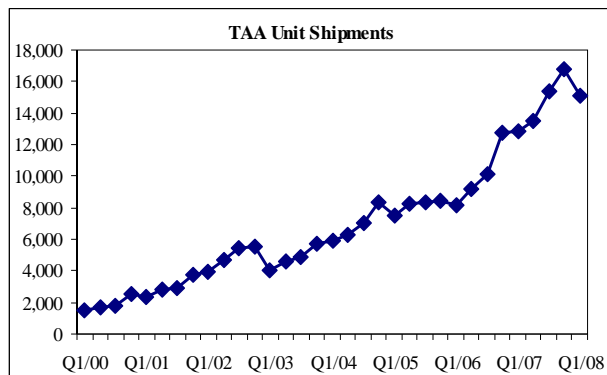
Todavía quedan un número limitado de oportunidades para la vidriera tecnológica y para auspiciar. Pónganse en contacto con Sara Fargo, sfargo@wainhouse.com.

AUSPICIANTES DE ORO:

Dinero y \$entido común

Tandberg: primer trimestre de 2008

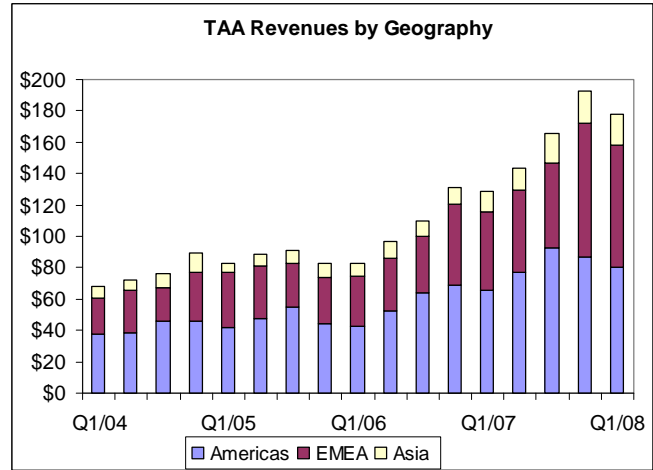
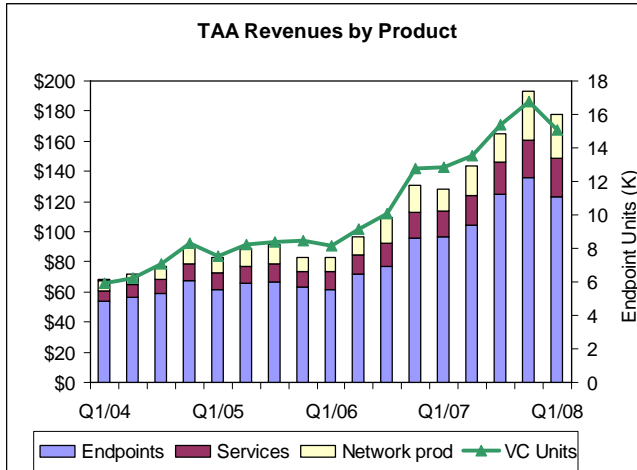
Tandberg mostró otro trimestre sorprendente, con una tasa de crecimiento anual total de 39% (incluyendo los ingresos generados por Codian). Muy impresionante, pero menos de lo que mucha gente había esperado. Observa que los ingresos por video subieron en un porcentaje mucho mayor que las unidades de video. Por lo tanto, los precios de venta promedio del video aumentaron, sin duda, debido a las ventas de sistemas de telepresencia y de alta definición. Tandberg informó que las 1.969 unidades que vendió a un revendedor fueron incluidas en los números de ventas totales. Las ventas de infraestructura crecieron considerablemente en el año, debido, en gran parte, tal vez a la compra de Codian. Las ventas consecutivas de infraestructura descendieron (lo mismo le ocurrió a Polycom, para quien el porcentaje de descenso fue del doble). La caída de los ingresos del primer trimestre es normal, teniendo en cuenta la estacionalidad de la industria.



Tandberg	T1 07	T4 07	T1 08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
América	\$65,9	\$86,7	\$80,4	-7,3%	22,0%
Europa, Medio Oriente y África	\$49,8	\$85,5	\$77,7	-9,1%	56,0%
Asia	\$12,7	\$20,7	\$20,0	-3,4%	57,5%
Ingresos totales	\$128,4	\$192,9	\$178,1	-7,7%	38,7%
Terminales	\$96,6	\$135,6	\$123,5	-8,9%	27,8%
Servicios	\$16,7	\$25,3	\$25,5	0,8%	52,7%
Infraestructura	\$15,1	\$32,0	\$29,1	-9,1%	92,7%
Ganancias operativas	\$29,2	\$44,9	\$37,4	-16,7%	28,1%
Unidades de terminales	12.866	16.787	15.077	-10,2%	17,2%

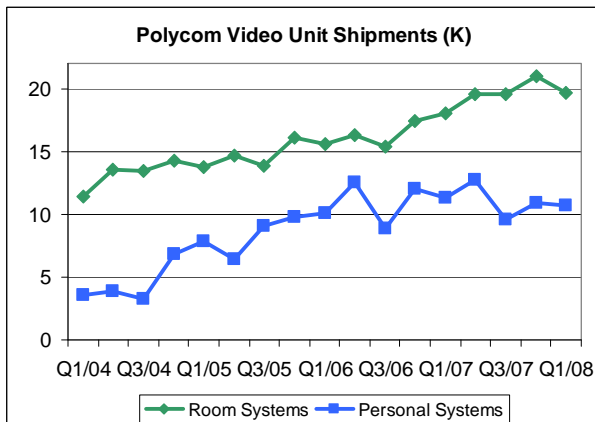
Europa, Medio Oriente y África siguen siendo el motor de crecimiento del mercado del video (un crecimiento del 56% año contra año para Tandberg y de un 44% para Polycom) con Tandberg

mostrando un desempeño importante en España, Holanda, Bélgica, Luxemburgo y la región nórdica.



Polycom: primer trimestre de 2008

Polycom mostró resultados combinados. El video tuvo un crecimiento excelente, estimulado por un aumento consecutivo de los sistemas de alta definición del 20%, un crecimiento algo menor al 50% de la telepresencia y un aumento de la voz del 77% (basado en un crecimiento interno del 11% y en la adición del Spectralink). Europa, Medio Oriente y África también arrojaron resultados muy buenos. En Norte América, Polycom manifestó que los ciclos de venta se estaban extendiendo, dado que el ambiente macroeconómico general estaba golpeando a muchos clientes.

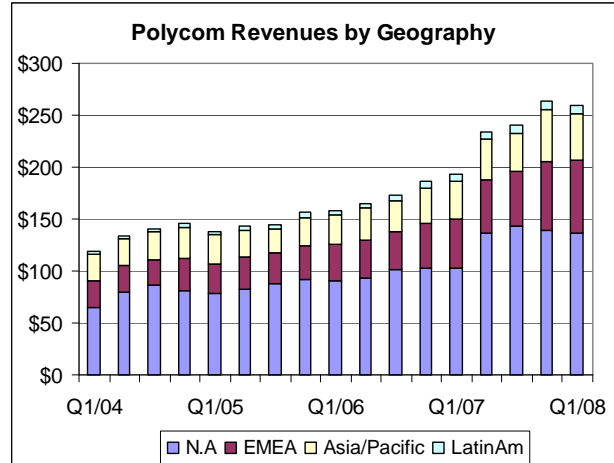
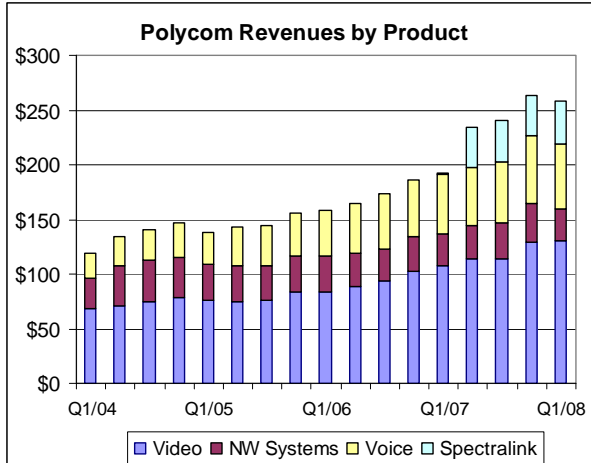


Polycom	T1-07	T4-07	T1-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Video	\$108,0	\$129,2	\$130,3	0,9%	20,6%
Sistemas de red	\$28,6	\$35,7	\$29,2	-18,2%	2,1%
Voz+Spectra	\$56,1	\$98,4	\$99,3	0,9%	77,0%
Ingresos totales	\$192,7	\$263,3	\$258,8	-1,7%	34,3%
Unidades para grupos	18.045	21.010	19.618	-6,6%	8,7%
Ganancias operativas	\$10,2	\$26,6	\$15,0	-43,7%	46,0%
América del Norte	\$102,7	\$139,5	\$136,7	-2,0%	33,1%
Europa, Medio Oriente y África	\$47,6	\$65,7	\$69,4	5,6%	45,8%
Asia/Pacífico	\$36,0	\$49,6	\$45,2	-8,9%	25,6%
América Latina	\$6,4	\$8,5	\$7,6	-10,6%	18,8%

Nota: Aproximadamente, el 15% de los ingresos totales de Polycom corresponden a los servicios y están distribuidos entre las cifras de voz, video y los sistemas de red, informados anteriormente. Dado que Tandberg no incluye los servicios en sus ingresos por infraestructura o video, la comparación de las tablas anteriores NO es una comparación entre manzanas. Estas diferencias SÍ SON tenidas en cuenta en nuestro [Informe de investigaciones aleatorias](#) (que SÍ es una comparación entre manzanas).

PLATINUM

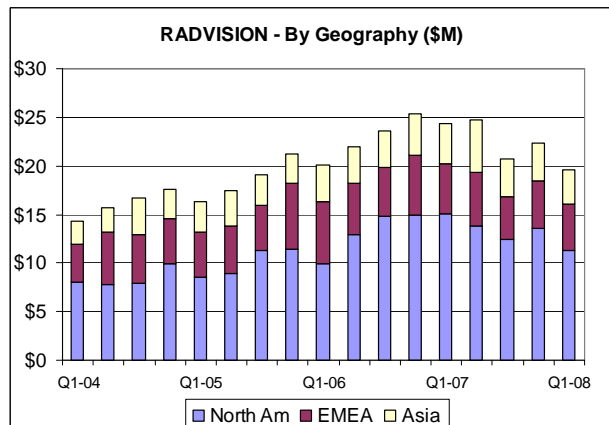
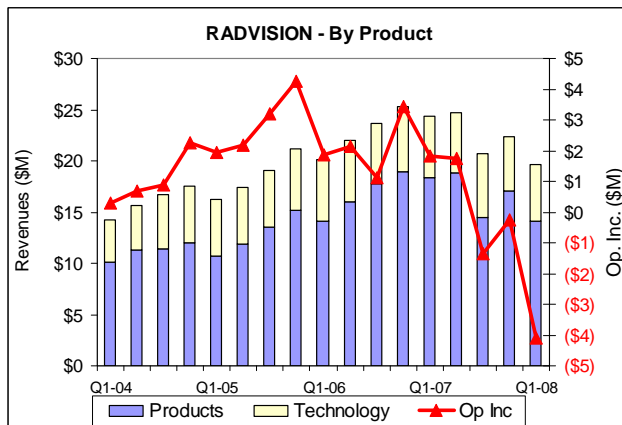
Visite www.wrplatinum.com



EADVISION: Primer trimestre de 2008

El primer trimestre para Radvision fue descendente, a pesar de los tres importantes anuncios que realizó con Cisco: el Scopia 5.5 con las mejoras de Cisco, la asociación relacionada con el Scopia Desktop y una plataforma de solución de centro de llamadas que brinda video. La mayor debilidad de Radvision fueron las ventas en Norte América (el descenso de las ventas de productos de Cisco contribuyó a este problema). Además de los tres proyectos con Cisco que hemos nombrado, Radvision también discutió un cuarto producto relacionado con interoperabilidad H.323 con la línea de productos de telepresencia de Cisco (algo que Cisco ya anunció pero que todavía no está vendiendo). Además, el Director Ejecutivo Boaz Raviv reveló que la empresa está trabajando en un quinto proyecto con Cisco, que ahora ha sido retrasado, ¡que está relacionado con el audio y el video!

Radvision	T1-07	T4-07	T1-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Productos	\$18,3	\$17,1	\$14,1	-17,5%	-23,0%
Tecnología	\$6,0	\$5,2	\$5,5	5,8%	-8,3%
Ventas totales	\$24,3	\$22,3	\$19,6	-12,1%	-19,3%
Norte América	\$15,1	\$13,6	\$11,3	-16,8%	-25,1%
Europa, Medio Oriente y África	\$5,2	\$4,9	\$4,8	-2,5%	-7,5%
Asia	\$4,1	\$3,9	\$3,5	-8,1%	-13,1%
Ganancias operativas	\$1,84	(\$0,24)	(\$4,11)	No disponible	NA
Ventas de tercera generación	\$1,8	\$1,6	\$1,0	-37,5%	-44,4%
Ventas del CTM	\$1,1	\$0,8	\$0,8	-2,5%	-29,1%



La empresa tuvo una gran pérdida operativa durante el trimestre, estimulada en parte (\$800.000) por un problema de tipo de cambio, que se produjo por la debilidad del dólar estadounidense. Sin embargo, Radvision tuvo un flujo de caja positivo y finalizó el trimestre con más de \$127 millones en el banco, esto equivale a cerca de \$6 por acción. Radvision informó importantes cifras de crecimiento consecutivo generadas por sus dos revendedores: LifeSize y Aethra.

Las tres grandes

		T1-07	T4-07	T1-08	Crecimiento consecutivo	Crecimiento anual
Polycom	Unidades de video para sala	18.045	21.010	19.618	-6,6%	8,7%
Tandberg	Unidades de video para sala (3)	12.866	16.787	15.077	-10,2%	17,2%
Polycom	Ingresos por terminales de video (\$m) (4)	\$108,0	\$129,2	\$130,3	0,9%	20,6%
Tandberg	Ingresos por terminales de video (\$m) (3)	\$96,6	\$135,6	\$123,5	-8,9%	27,8%
Polycom	Ingresos por infraestructura (\$m)	\$28,6	\$35,7	\$29,2	-18,2%	2,1%
Tandberg	Ingresos por infraestructura (\$m)	\$15,1	\$32,0 (1)	\$29,1 (1)	-9,1%	92,7%
Radvision	Ingresos por infraestructura (\$m)	\$18,3	\$17,1	\$14,1	-17,5%	-23,0%
Polycom	Ingresos totales (\$m)	\$192,7	\$263,3 (2)	\$258,8 (2)	-1,7%	34,3%
Tandberg	Ingresos totales (\$m) (3)	\$128,4	\$192,9 (1)	\$178,1 (1)	-7,7%	38,7%
Radvision	Ingresos totales (\$m) (4)	\$24,3	\$22,3	\$19,6	-12,1%	-19,3%

Incluye los resultados de la compra de Codian

Incluye los resultados de la compra de SpectraLink

Incluye las unidades vendidas en Norte América a los revendedores

Incluye un componente de servicio

Tasa de crecimiento interanual, para los ingresos totales* tal como fue informada						
	T4/06	T1/07	T2/07	T3/07	T4/07	T1/08
Polycom	19,5%	22,2%	41,8%	38,6%	41,2%	34,3%
Tandberg	57,8%	55,4%	49,0%	50,8%	47,5%	38,6%
Radvision	19,5%	20,7%	12,3%	-12,3%	-11,9%	-19,3%

*incluye los resultados de todas las compras

Avistar: primer trimestre de 2008

En el primer trimestre de 2008 Avistar informó que sus ingresos ascendieron a \$1,2 millones. En el cuarto trimestre de 2007 habían sido de \$1,9 millones.

ClearOne: segundo trimestre fiscal de 2008 (primer trimestre de 2008)

Los ingresos disminuyeron ligeramente: fueron de \$9,2 millones. En el mismo trimestre del último año habían sido de \$9,4 millones. Los ingresos descendieron porque disminuyó la venta de productos de audio de primera calidad y profesionales. Este descenso fue parcialmente compensado por el aumento de la venta de productos de conferencias personales y de escritorio.

© 2008 Wainhouse Research • 34 Duck Hill • Duxbury, MA 02332 • Estados Unidos • Tel +1 617.975.0297
 Envía correos electrónicos a: editor@wainhouse.com. Envía boletines de prensa a: news@wainhouse.com.
 Suscripciones gratuitas en: www.wainhouse.com