

*Cuando llueve, diluvia. En temas financieros, al menos.*

*Como de costumbre, te invitamos a que reenvíes este boletín gratuito 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)

## Breves noticias financieras

### AT&T e Interwise

AT&T acordó comprar Interwise, una empresa israelí que no cotiza en bolsa y que es un proveedor de soluciones de conferencias web y voz convergente, tanto de productos como de servicios (esto incluye al video). AT&T pagará aproximadamente \$121 millones en efectivo. Interwise tiene 150 empleados. La transacción combina la solución de colaboración y de conferencias de escritorio IP de Interwise con los servicios de colaboración, comunicaciones y redes de empresa, y la red IP MPLS mundial de AT&T. Luego de la compra, Interwise funcionará como una unidad de los Servicios comerciales mundiales de AT&T. Esta empresa espera retener al equipo de gerentes y las instalaciones locales e internacionales de Interwise, incluyendo su centro de investigación y desarrollo en Israel.

#### *Nuestra opinión:*

Durante mucho tiempo, Interwise ha tenido una integración interesante y tal vez líder en el mercado del audio VoIP y TDM, combinada con colaboración y conferencias web compatibles con video. La empresa también ha ofrecido conferencias en las oficinas del cliente y totalmente alojadas, así también como una solución híbrida singular, que brinda los beneficios de costos y de seguridad del software ubicado en la empresa, combinados con la rápida puesta en marcha, el alcance geográfico y la protección del rendimiento de un servicio alojado. En conjunto éste es un gran logro para AT&T y también debería ser un gran logro para

An advertisement for NewTech Solutions. It features a blue header with white text: 'La traducción al español de Wainhouse Research Bulletin es realizada por'. Below this is the NewTech Solutions logo, which consists of the word 'NEWTECH' in a bold, sans-serif font above the word 'SOLUTIONS' in a smaller font, with a blue swoosh underneath. The main body of the ad is white with blue text. It reads: 'INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA' and 'Soluciones de comunicación y colaboración'. Below this, it lists: '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.' Underneath is a section titled 'Principales servicios' which lists: '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.' At the bottom of the ad is the website address 'www.newtechsolutions.com.ar' in a blue box.

los inversores y los empleados de Interwise.

También resulta interesante el hecho de que Interwise será integrada a la organización de Servicios comerciales mundiales AT&T, NO a las conferencias AT&T. Claramente, esto es percibido como una jugada a favor de las tecnologías de la información.

Es fácil que el árbol nos impida ver el bosque. Nosotros vemos aquí una consolidación. Los muchachos importantes (Microsoft, IBM, Cisco) están virando hacia las soluciones completas que combinan productos y servicios de audio, video y web. La presión para la consolidación se ejercerá en dos lugares: 1) Las empresas que son competidoras directas sentirán que las aprietan, tanto si están en el sector de los productos como en el de los servicios. 2) Las empresas que estén ubicadas en otro lugar de la cadena de provisión sentirán la presión para unirse. A medida que los fabricantes crezcan, los revendedores necesitarán fusionarse para conseguir tamaño, presencia y una amplia gama de habilidades técnicas, así también como capacidad de negociación.

## **RADVISION**

En una llamada en conferencia que fue convocada a las apuradas, Radvision anunció que espera informar ingresos en el tercer trimestre de aproximadamente \$20,5 millones. Previamente, la empresa había previsto que sus ingresos ascenderían a \$25 millones. Los ingresos en el tercer trimestre de 2006 fueron de \$23,6 millones. Según la empresa, una de las principales causas que contribuyeron a una disminución del 15% en las ventas, año tras año, fue que los clientes aumentaron su demanda de presencia continua de alta definición. Nosotros no compramos esta teoría, en lo más mínimo. Desearíamos que fuera cierta porque entonces los problemas de la empresa podrían resolverse fácil y rápidamente. En lugar de eso, creemos que la empresa tiene problemas de venta y de comercialización más básicos. Los abonados Platinum Pro pueden ver [nuestro análisis e investigación sobre el anuncio de Radvision](#).

## **Deutsche Telekom**

Según el Wall Street Journal, DT ha finalizado un acuerdo para comprar la empresa de internet y de móviles Orange Netherlands, perteneciente a France Telecom SA por \$1,9 billones. Los negocios holandeses de Orange se combinarán con los negocios T-Mobile de DT.

## **Avaya**

Los accionistas han aprobado la venta de la empresa a dos firmas que no cotizan en bolsa: Silver Lake Partners y TPG Capital. La transacción debe cerrarse este mes.

## **Alcatel-Lucent**

Después de emitir su tercer notificación de ganancias en nueve meses, A-L está buscando formas de acelerar sus planes de integración. Una vez más, las fusiones no siempre se realizan como fue planeado. El tiempo desgasta, como dicen ellos.

## **Huawei-3Com**

En la categoría de "el que siembra tormentas cosecha tempestades", Huawei jugó un papel crucial en la adquisición por \$2,2 billones de 3Com Corp, una pionera en Estados Unidos de la tecnología de conectar computadoras en red. En virtud de los términos del acuerdo, la firma Bain Capital, que no cotiza en bolsa, comprará más del 80% de 3Com, una empresa de Massachusetts. Huawei Technologies

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.

(China) compra el resto. En la transacción se dio un valor de \$5,30 por acción, un 44% por sobre el precio de cierre de 3Com. Sin embargo, el precio representa una prima modesta en relación con la valuación de principios de este año de H3C (la antigua asociación entre Huawei y 3Com, por la cual 3Com pagó \$882 millones por el 49% que poseía Huawei).

## **eBay & Skype**

Como dijo una vez un famoso senador estadounidense, un billón aquí y un billón allí rápidamente se convierte en dinero real. Bien, eBay anunció que en el trimestre que acaba de finalizar pagará \$1,4 billones en cancelaciones y gastos relacionados con la compra de Skype. Aproximadamente \$530 millones irán a antiguos accionistas de Skype para ayudarlos a olvidarse de las retribuciones basadas en el rendimiento, que eran parte del acuerdo original. Y eBay dará de baja de los libros unos \$900 millones relativos a Skype, para reflejar con mayor precisión el valor real de la compra (en contraposición a los \$2,6 billones, sumados a los \$1,7 billones en rendimiento, que eran parte de la transacción original) El cofundador de Skype Niklas Zennstrom fue desplazado de su puesto de Gerente ejecutivo y fue designado Presidente de la junta de Skype (un puesto no ejecutivo).

## **Polycom**

Un día después de que Radvision actualizará su proyección de ganancias, Polycom anunció que esperará informar ingresos en el tercer trimestre de entre \$235 y \$239 millones. Estos ingresos son ligeramente inferiores a las expectativas de los analistas, pero son favorables en comparación con los ingresos netos del tercer trimestre de 2006 (\$173,2 millones). Durante la presentación, que se realizó a la mañana en Jeffries, el Director ejecutivo Mike Kourey explicó que la pequeña disminución en la estimación de ventas de este trimestre estaba relacionada con un menor crecimiento de las ventas en el mercado estadounidense.

## **Noticias breves**

- LifeSize lanzó la Versión 3.0 del software para sus sistemas de videoconferencias de alta definición LifeSize Room y LifeSize Team. Las mejoras del LifeSize 3.0 incluyen: 1) aumento de la funcionalidad de la MCU embebida, con compatibilidad para conmutación activada por voz, de 6 vías y presencia continua, de 4 vías y streaming de datos, 2) mejoras en la calidad de la cámara en cuanto a auto foco, auto exposición, corrección del color y desempeño con poca luz, 3) mayor simplicidad para el usuario, mediante un nuevo diseño de interfaz de usuario, mejoría en el administrador de llamadas y expansión de las funciones de directorio de llamadas. Además, la empresa agregó un adaptador SDI que permite que los sistemas de sala de LifeSize se conecten directamente con las cámaras de alta definición de terceros, tales como las Sony EVI-HD1 u otras cámaras destinadas a auditorios y salas de conferencias. WR tiene intenciones de poner a prueba la versión 3.0 e informar al respecto a la brevedad.
- Novell anunció que próximamente estarán a la venta Novell Teaming y Novell Teaming+Conferencing. Son dos nuevos suplementos de colaboración en tiempo real y de trabajo en equipo, para la línea de grupos de trabajo de Novell. Estas soluciones, que en parte se basan en un acuerdo de fabricación con SiteScape, tienen un nuevo modelo de innovación técnica y comercial que Novell llama “colaboración abierta”: un proceso de desarrollo de código abierto que permite que los clientes y los socios participen en la innovación del producto. ¿Quieres saber más? Visita [www.icecore.com](http://www.icecore.com).
- Haivision Systems anunció una asociación con One Touch Systems, un proveedor de soluciones para comunicaciones y aprendizaje en vivo, para toda la empresa. Ahora, One Touch integra el codificador de video H.264 de alta definición TASMÁN de HaiVision a sus soluciones de aprendizaje y comunicaciones satelitales.

## Jon Neville se integra a Wainhouse Research



Wainhouse Research tiene el agrado de darle la bienvenida a Jon Neville, nuestro segundo Consultor de implementaciones, ubicado en Europa. Jon se centrará en Telefonía IP y Comunicaciones unificadas y trabajará estrechamente con Brent Kelly, para brindar servicios de consultoría a los vendedores y asesoramiento a los usuarios para que realicen implementaciones. Jon se desempeñará en nuestro sector de Implementación de comunicaciones unificadas.

Jon tiene abundantes antecedentes, con más de 25 años de experiencia en la industria de las Tecnologías de la información. Pasó los últimos diez años trabajando en Mars Inc, el mayor fabricante multinacional de alimentos, especializándose en telecomunicaciones. Jon fue responsable de generar las especificaciones y desplegar la red MPLS de Mars Inc a nivel mundial. También administró el cambio a telefonía IP. Particularmente participó en la instalación de la telefonía RFP, en la selección de vendedores y en los procesos de implementación. Tiene una considerable experiencia comercial porque ha negociado contratos con varios vendedores importantes de telecomunicaciones y de otras tecnologías de la información. .

En WR, Jon dará asesoramiento en el área de la Telefonía IP y las Comunicaciones unificadas. Particularmente, se dedicará a asistir a las empresas para que analicen sus características comerciales y evalúen qué implementaciones de comunicaciones unificadas y telefonía IP les convienen. Jon ha desarrollado un amplio sistema de creación de modelos y tiene experiencia real para ayudar a las empresas a lograr implementaciones exitosas y eficientes en relación a su costo.

Jon es un reconocido experto en el campo de las telecomunicaciones y actualmente es el director de EVUA (Asociación de usuarios de VPN en las empresas), donde es el director del grupo de Convergencia IP. Es un orador habitual en eventos de la industria de las telecomunicaciones en Europa, Estados Unidos y Asia Pacífico. Escribió una nota de investigación titulada [Una guía de 10 puntos para implementar la telefonía IP en la empresa](#). Puedes contactarte con Jon en [jneville@wainhouse.com](mailto:jneville@wainhouse.com).

## Foro de usuarios Point Nine, miércoles 7 de noviembre, Filadelfia, PA



*Comunicaciones unificadas (UC) – ¡Mucho más que video de escritorio!*

*Entender las opciones y formular una estrategia de Comunicaciones unificadas*

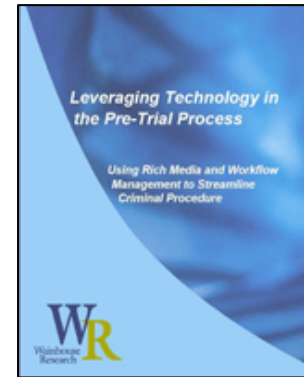
El 7 de noviembre, Reed Smith, LLP será el anfitrión en sus oficinas de Filadelfia de la última reunión del año, en Estados Unidos, del Foro de usuarios Point Nine (cena de gala gratuita el 6 de noviembre). Debataremos todas las facetas de las Comunicaciones unificadas: los participantes fundamentales, las alianzas estratégicas, sus soluciones y los factores clave que deben ser tenidos en cuenta cuando se busca una estrategia exitosa. Los gerentes de Comunicaciones unificadas de las organizaciones multinacionales más importantes compartirán sus conocimientos y el destacado especialista de Wainhouse Research, el Doctor Brent Kelly, brindará sus opiniones y puntos de vista sobre qué es lo que está sucediendo en el mercado.

El Foro de usuarios Point Nine está abierto a todos los gerentes de conferencias y Comunicaciones unificadas. Si tienes planes para desarrollar o implementar una estrategia de Comunicaciones unificadas en 2008 o simplemente quieres comprender mejor cómo puedes añadir una ventaja competitiva a tu organización, debes concurrir a este evento altamente educativo e interactivo. Sin embargo, inscríbete pronto dado que las limitadas plazas se están ocupando *¡rápidamente!* Para ver detalles adicionales, que incluyen información sobre la agenda y la inscripción, por favor visita [www.wainhouse.com/point9](http://www.wainhouse.com/point9).

El evento no está abierto a la comunidad de vendedores que no sean nuestros auspiciantes P9. Tenemos un número limitado de auspicios disponibles. Si estás interesado en ser auspiciante, por favor ponte en contacto con Sara Fargo en [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com), para obtener detalles adicionales.

## **Nuevo informe técnico de WR: aprovechar la tecnología en el proceso previo al juicio**

Los sistemas de justicia penal deben garantizar que las demandas penales se procesen puntualmente y, al mismo tiempo, deben proteger los derechos de los acusados. Estas responsabilidades deben cumplirse enfrentando restricciones presupuestarias, recursos limitados, complejos procesos que involucran a diversas oficinas y enormes cantidades de papeleo. Afortunadamente, hay soluciones tecnológicas que pueden ayudar a las autoridades a resolver exitosamente estos desafíos. Puede accederse GRATUITAMENTE a este informe técnico en [www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com). Brinda una comprensión profunda sobre el uso de contenido rich media (por ejemplo, audio del teléfono 911, videos de la escena del crimen, informes sobre incidentes y arrestos, formularios electrónicos) y administración del flujo de trabajo para mejorar el proceso previo al juicio.



## **Mano a mano con el Presidente administrativo de AVI, Martin Schaffel**



Durante mucho tiempo han estado circulando rumores sobre una fusión/compra/matrimonio a la fuerza entre Audio Visual Innovations (AVI) y SPLIS. Decidí desentrañar el misterio y llamé a Martin Schaffel, dueño y presidente administrativo de AVI, para conocer la historia de fuentes directas.

**WRB.** Muy rápidamente, para aquellos de nosotros que no conocemos a AVI, ¿qué hace la empresa?

**MS:** AVI, tal como sugiere su nombre, es una empresa especializada en tecnologías audiovisuales. Proveemos soluciones personalizadas para la integración de sistemas, venta de equipos y servicios en todo el país para quienes requieran comunicaciones empresariales, colaboración y presentaciones. Nuestras oficinas centrales están en Tampa y tenemos oficinas en todo el territorio. Creemos que somos el integrador de sistemas de audio y video más grande del país.

**WRB:** Muy bien. Entonces, ¿cuál es la historia con SPL?

**MS:** Hemos estado conversando con SPL durante más de dos años. Unir las dos empresas significaría la combinación del primero y el segundo actor de la industria. Sería una empresa muy fuerte en términos financieros, de presencia, de habilidades tecnológicas y nos permitiría influir sobre los proveedores. Seríamos el líder avasallante de la industria.

**WRB:** ¿Dos años? ¿Qué es lo que lleva tanto tiempo?

**MS:** La lentitud es mi responsabilidad. Quise tiempo para pensar el asunto, para asegurarme de que el bienestar de los empleados de AVI fuera un tema prioritario y que se manejaría de forma adecuada. Quería estar cómodo con el plan que se llevaría adelante y asegurarme de que la cultura de las dos organizaciones combinadas fuera confortable y que funcionara bien. Necesitaba tiempo para entender la organización de SPL.

**WRB:** Y ¿entonces?



**MS:** Solamente digamos que estamos cerca de cerrar. Todavía hay que calcular algunos detalles financieros. No quiero decir nada más que esto en este momento.

**WRB:** ¿Cuáles son los principales desafíos que debe enfrentar AVI y la industria hoy?

**MS:** Los desafíos que AVI debe enfrentar son los mismos que debe enfrentar la industria en su conjunto. Hoy en día la tecnología es muy compleja y la integración es todavía más compleja. Debes contar con buena gente que esté motivada para actualizarse sobre los productos, las tecnologías y los servicios. Debes brindar un buen ambiente empresarial para que esta gente trabaje. Más allá de eso, los desafíos que debe enfrentar un negocio como el nuestro incluyen mantener un sentido de la urgencia, de manera que cada trabajo se complete en un 100%. Realizar el 90% o el 95% de un proyecto es una mal augurio para un integrador de sistemas. Debes mantener el orden y la orientación. También en un negocio de alta tecnología como éste, debes tener un buen control de los activos. Realizar un inventario es muy útil.

**WRB:** ¿Qué importancia tienen para tu negocio las videoconferencias?

**MS:** Son muy importantes y cada vez son más importantes a medida que avanzamos. En este momento, vemos una tendencia a un crecimiento tipo palo de hockey.

**WRB:** ¿Qué consejos les darías a los clientes potenciales?

**MS:** Muy simple. Busquen un vendedor que sea financieramente estable y que tenga un amplio conjunto de capacidades tecnológicas para obtener los mejores resultados globales. Y busquen un vendedor que los pueda asistir en el lugar que necesiten: en una sola ciudad, en todo el país o en todo el mundo.



## **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.

## Calendario de eventos de conferencia y colaboración

CUÁNDO Y DÓNDE	QUÉ Y QUIÉN
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)