

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

Avaya y Nortel ¿se fusionarán?

Avaya anunció su intención de comprar los activos de la unidad comercial de Soluciones Empresariales de Nortel. El número que tiró Avaya para iniciar la subasta fue \$475 millones. La mayoría de los analistas y bloggers consideran que este anuncio es solamente una puesta en escena. Debes verlo como la primera oferta de una subasta, que durará cuarenta y cinco días. Los puntos importantes que debes recordar: 1) Avaya fue "comprada" por Silver Lake/TPG, hace casi dos años, en una adquisición financiada, que ascendió a \$82.000 millones. 2) Esencialmente, este acuerdo duplicaría el tamaño de la base instalada y la red de distribuidores asociados de Avaya, por una pequeña fracción de los \$82.000 millones. 3) Avaya, como todos los jugadores de la industria de las centrales telefónicas y las Comunicaciones Unificadas, necesita aumentar su tamaño para enfrentar el asalto de Cisco y las futuras acciones de Microsoft y, sí, inclusive de Google. Le preguntamos a nuestro gurú Brent Kelly qué pensaba de este tema. Esto es lo que EBK tiene para decir...

El nuevo mundo maravilloso de NorVaya

Brent Kelly bkelly@wainhouse.com

En el día en que celebramos el 40º aniversario de la llegada del hombre a la luna, Avaya anunció que había acordado comprar la unidad comercial de Soluciones Empresariales (ES) de Nortel Network, por \$ 475 millones. Aunque este anuncio no es tan colosal como la llegada del hombre a la luna, ciertamente sacude los cimientos del mercado de las comunicaciones empresariales.

A pesar de que Avaya había explicitado sus deseos de comprar la división de Soluciones Empresariales de Nortel, el proceso (que es una pantalla) significa que otras empresas pueden ofertar cifras superiores. El proceso comenzará cuando Nortel lleve la oferta de Avaya al tribunal que resuelve las quiebras, lo cual tomará aproximadamente dos semanas. Luego, las otras empresas tienen cuarenta y cinco días para hacer ofertas por los activos de Nortel. El ejecutivo de Nortel que habló con Wainhouse Research indicó que esperaba una gran cantidad de ofertas. Cuando el proceso finalice, el juez observará todas las ofertas y determinará cuál de ellas brinda a los acreedores de Nortel el mayor valor total. Entonces, deberán obtenerse aprobaciones reglamentarias en diversos países. La gerencia de Nortel cree que este proceso puede llevar varios meses. Por lo tanto, Avaya puede no ser el último mejor postor y no sabremos realmente los resultados de las aprobaciones reglamentarias hasta el fin de 2009.



La unidad comercial de Soluciones Empresariales de Nortel incluye las centrales telefónicas, las soluciones de movilidad empresarial, los centros de contacto, los mensajes unificados y el negocio de los datos (router/conmutador). También incluye a los muy leales distribuidores asociados, a los sorprendentemente leales clientes y a la unidad comercial de sistemas gubernamentales de Nortel (la empresa tiene una alta penetración en el mercado telefónico del gobierno de Estados Unidos).

Tal como muestra la tabla que está más abajo, hay una superposición significativa entre las carteras de productos de ambas empresas. Si la compra progresa, eventualmente, deberá haber una racionalización considerable de productos.

Claramente, para Avaya esta oferta de compra de Nortel tiene pros y contras. Sin duda, Avaya será la primera empresa en porcentaje de ingresos por teléfonos del mundo (con aproximadamente un 25% del mercado). La seguirá Cisco, con 15,3%. Avaya tratará de aprovechar la base de clientes y de distribuidores de Nortel, intentando hacer todo lo que esté a su alcance para mantener a los distribuidores asociados y a las empresas que son usuarias finales dentro de la familia “NorVaya”.

Otro postor potencial es Siemens Enterprise Communications. Actualmente Gores Group posee el 51% de Siemens, que es fuerte fuera de Norte América y es el tercer o cuarto jugador a nivel internacional. Por lo tanto, la base de clientes que Nortel tiene en Norte América debe resultarle atractiva a Siemens.

Todavía, uno debe preguntarse si la fusión de Avaya o Siemens con Nortel finalmente, en el largo plazo, significará algún beneficio. Cisco todavía sigue mostrándose enérgica. Mientras que antes del anuncio solamente los clientes de Nortel se preguntaban qué sucedería, ahora también los clientes de Avaya deben comenzar a hacerse esa pregunta. En los últimos trimestres, Avaya se defendió exitosamente de Cisco. Pero todavía Cisco, lenta pero segura, tiene el mayor porcentaje de mercado mundial. Además, la versión 3 del Microsoft OCS 2007 con el atributo que lo convertirá en un real contendiente del rubro telefónico aparecerá en 2010. Avaya y Nortel fusionadas o Siemens y Nortel fusionadas ¿pueden oponerse a dos gigantes como Cisco y Microsoft?

Recientemente Avaya ha estado acercándose a las redes de HP y Juniper, cuando recomendaba soluciones de datos de red. No está claro cómo la propiedad de los datos de Nortel (que provienen de Bay Networks) impactará en estas relaciones.

Para complicar más la situación, hay especulaciones de que el dueño de Avaya (Silver Lake) también está en conversaciones con Tandberg para comprar esta empresa de video. ¿Combinar los activos de Avaya, Nortel y Tandberg crearía una empresa que podría competir con los tres titanes de las Comunicaciones Unificadas (Microsoft, Cisco e IBM)? El tiempo lo dirá. Primero, la puesta en escena de la subasta debe andar su camino. Y luego veremos quién será finalmente el dueño de Nortel.

El Boletín Wainhouse Research quiere que te sumes a nuestro agradecimiento a los auspiciantes de 2009, que ayudan a que la distribución del mismo sea gratuita:

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[LifeSize](#)

[Cisco](#)

[Talk & Vision](#)

[Compunetix](#)

[Teliris](#)

Nota: El [Auspicio](#) del Boletín WR no implica, de ninguna manera, que nuestros patrocinadores 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.

Ítem	Nortel	Avaya
Centrales telefónicas	CS1000	Communication Manager
Mensajería unificada	Call Pilot	Mensajería modular
Software de centro de atención al cliente	Centro de contacto	Centro de contacto
Ambiente de Interfaz Neutral del Vendedor	ACE	Aura
Ambiente de Comunicaciones Unificadas	MCS 5100	one-X Desktop
Productos de movilidad	Mobile Communication 3100	one-X Mobile
Productos de datos	Routers/Conmutadores	No hay disponible
Porcentaje de mercado en ingresos, a nivel mundial	9,3%	15,5%

Noticias breves

- SPIRIT DSP (una empresa ubicada en Moscú, que provee voz con categoría de portador y motores de software de video) anunció compatibilidad con la H.264 SVC (Codificación Escalable de Video).
- Verizon Business proveerá al Ministerio de Salud y de Servicios Comunitarios de Estados Unidos un conjunto exhaustivo de servicios profesionales, de voz, de datos y de colaboración, en virtud de un nuevo acuerdo firmado dentro del contrato denominado Sistema de Telecomunicaciones Entre Entidades de Washington. En virtud del acuerdo (que asciende a \$245 millones si se ejecutan todas las opciones), Verizon Business proveerá al Ministerio de Salud y de Servicios Comunitarios sistemas de correo de voz dedicados y conferencias de audio, video y Web. Los expertos en servicios profesionales de Verizon Business ayudarán al Ministerio a diseñar la sala de conferencias y a configurar los sistemas.
- Los comentarios que hice en el Boletín Wainhouse Research (Volumen 10, N° 15) acerca de los resultados de Tandberg en el segundo trimestre están completamente equivocados. La empresa nunca dijo que en el primer trimestre las ventas del E2 ascendieron a cero. Tandberg manifestó que en el primer trimestre vendió un gran número de E2s a uno o más clientes (que son proveedores de servicios). Esta situación no se repitió en el segundo trimestre.

La traducción al español de Wainhouse Research Bulletin es realizada por

NEWTECH
SOLUTIONS

INTEGRADOR DE TECNOLOGÍA

Soluciones de comunicación y colaboración

Empresa líder en Latinoamérica en el desarrollo, la implementación y el mantenimiento de redes de videoconferencia.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Telepresencia y Videoconferencia
- Audioconferencia y telefonía IP
- Diseño e implementación de salas multimedia
- Domótica Automatización y control
- Sistemas de Display para visualización de centros de control
- Tecnologías multimedia para capacitación
- Displays y cartelería Digital

www.newtechsolutions.com.ar

© 2009 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.
Suscríbete gratuitamente en: www.wainhouse.com