

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](http://www.wainhouse.com/bulletin).

Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

## Logitech adquiere LifeSize

Será interesante observar esta transacción. Logitech está comprando LifeSize (una empresa que siempre ha trastocado a la industria de las videoconferencias) por \$405 millones en efectivo. Creemos que ésta es la octava compra que realiza Logitech, que ha reunido una sólida línea de productos de audio, video, computadoras y automatización hogareña para el consumidor y el consumidor-productor. Los elementos clave de la adquisición de LifeSize son los siguientes:

- \$405 millones en efectivo
- El acuerdo se cerrará en diciembre
- LifeSize se convertirá en una división de Logitech
- El Director Ejecutivo de LifeSize (Craig Malloy) continuará en su cargo, la marca LifeSize seguirá existiendo y LifeSize seguirá en su actual ubicación en Austin

Para aquellos de ustedes que sólo conocen a Logitech por los teclados y mouses, Logitech es más que eso. Logitech International es una empresa suiza que cotiza en la Bolsa de Valores Suiza SIX (como LOGN) y en el Mercado Selecto Global Nasdaq (como LOGI). Logitech fue fundada en 1981. En el último trimestre, ha informado ventas por aproximadamente \$500 millones (que anualizadas ascienden a aproximadamente \$2 billones).

LifeSize fue fundada en enero de 2003. Se llamaba KMV Technologies (K por Kenoyer, M por Malloy y V por Vab Goel). Unos meses más tarde aceptó una ronda inicial de financiamiento para emprendedores de \$18 millones. Luego, Vab y sus amigos invirtieron otros \$60 millones o algo por el estilo para financiar el enfoque que tiene LifeSize de las videoconferencias: bajo costo y más rendimiento. Probablemente, en esto haya jugado un papel la creencia religiosa de Vab de que el video está destinado a penetrar en los hogares y las oficinas, combinada con la capacidad de Malloy de impulsar la innovación de productos y de extender la propuesta de las videoconferencias. Resulta significativo



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

que cuando recién comenzaba a operar, LifeSize haya presentado el video 720p y que haya sido la primera empresa que presentó un sistema de alta definición que costaba menos de \$5000.

*Mi opinión:*

Durante los próximos dos años o algo por el estilo, esta transacción no afectará a los distribuidores asociados o a los clientes de LifeSize, no cambiará ninguno de los productos que tienen influencia en el mercado ni se producirá ninguna dislocación en el mercado. Sin embargo, la transacción le dará a LifeSize cierta pericia para fabricar, fortaleza financiera y acceso a algunos expertos en operaciones adicionales. Tal vez, y más importante que lo anterior, LifeSize tendrá acceso a personas que tienen destreza con cámaras. Si hay alguna empresa que sabe cómo construir una cámara de alta definición que pueda venderse por menos de \$100 es Logitech. Lo que la transacción no resuelve es la dependencia total que LifeSize tiene de Radvision en cuanto a gateways y sistemas de control multipunto u otros elementos de la solución empresarial integral.

En el largo plazo, las cosas son mucho más interesantes. Logitech es muy fuerte en el rubro de los consumidores-productores (consumidores de primer nivel), dado que vende una amplia gama de dispositivos de audio y video y una línea de productos de automatización hogareña. Si combinamos la pericia comercial, el desarrollo de productos y la destreza para fabricar con el enfoque del video de alta definición de bajo costo de LifeSize, podemos avizorar que habrá sistemas de videoconferencias en las salas de estar de todos los hogares.

Sé que Vab Goel ha estado interesado en este acuerdo durante mucho tiempo. Por lo tanto, apuesto que él ha comandado el acuerdo entre LifeSize y Logitech y que logró que se concrete. La compra es una oportunidad de cobrar para los muchachos que proveyeron el financiamiento. Para Vab (Norwest Venture Partners), es una oportunidad para irse e iniciar una o dos empresas dedicadas al video. Y para muchos de los empleados de LifeSize, es una oportunidad para financiar sus programas de retiro o sus **sueños de comprar una casa de veraneo.**

[Foros WR: Logitech adquiere LifeSize Communications](#)

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

[Aethra](#)                      [Haedenbridge](#)

[AGT](#)                              [LifeSize](#)

[Cisco](#)                            [Talk & Vision](#)

[Compunetix](#)                    [Teliris](#)

Nota: El 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.

<b>Eventos de conferencia y colaboración</b>	
<b>Cuándo y dónde</b>	<b>Quién y qué</b>
Marzo, 23-25, 2009, a través de Internet	<a href="#">Educación para todos</a> - Simposio virtual
Abril, 20-21, 2010, Berlín, Alemania	Cumbre de colaboración de Wainhouse Research
Julio 20-21, 2010, Boston, MA	Cumbre de colaboración de Wainhouse Research

© 2009 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 Estados Unidos 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).  
 Suscríbete gratuitamente en: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)