



Lenovo adquiere el negocio x86 de IBM

23 de enero de 2014 - IDC Link

Por: [Jed Scaramella](#); [Al Gillen](#); [Jennifer Koppy](#); [Raymond Boggs](#); [Rob Brothers](#)

El 23 de enero de 2014, IBM anunció la venta de su [negocio de servidores x86 a Lenovo](#) por la suma informada de US\$2.300 millones. IDC ve esta acción como aceleradora de la estrategia de IBM de enfocarse más en software y servicios y [fundamentalmente en la 3° Plataforma emergente](#). Lenovo adquiere esencialmente toda la cartera de productos de tecnología x86 de IBM y la organización x86 que incluye el personal de administración, marketing, soporte y mantenimiento, y desarrollo. IBM retiene las líneas System z, Power, Storage Systems, los servidores Flex basados en Power, y las plataformas integradas PureApplication y PureData.

El trato con Lenovo incluirá la línea de servidores System x, incluso el [recientemente anunciado IBM X6](#), servidores blade y switches BladeCenter y Flex System, NeXtScale, y servidores iDataPlex. El software de nivel de sistema de hardware se incluye, pero IBM mantendrá los productos Director y Flex System Manager.

Implicaciones para el mercado de servidores

Según el informe [IDC Worldwide Quarterly Server Tracker](#), durante los últimos 4 trimestres (del 4° trimestre de 2012 al 3° trimestre de 2013), IBM generó US\$14.300 millones por ventas de servidores, y el negocio x86 representó 35,9% de esos ingresos, o US\$5.100 millones. Los datos de IDC muestran que HP fue el que obtuvo más altos ingresos por servidores en general durante el 3° trimestre de 2013, con una participación de 28,1%; pero sobre una base anualizada (del 4° trimestre de 2012 al 3° trimestre de 2013), IBM fue el proveedor número uno, con 28,3% de participación en los ingresos del mercado total (HP quedó en segundo puesto, con 25,9%). En el segmento x86 del mercado de servidores, IBM desde hace tiempo ocupaba el tercer lugar, detrás de HP y Dell. Al 3° trimestre de 2013, IBM poseía 12,7% de la participación en ingresos por x86 y 8,5% de la participación en unidades, en tanto que Lenovo representaba 1,1% del mercado de servidores x86 en el 3° trimestre de 2013.

En términos generales, x86 representa el segmento de crecimiento del mercado de servidores, e IDC estima que en 2013 75,1% de los ingresos por servidores se atribuyó a x86. Se espera que esta proporción aumente a 79,3% hacia 2017. Aunque genera grandes volúmenes, el mercado x86 también está asociado a bajos márgenes para proveedores OEM. Conforme la transición del mercado de TI avanza hacia los proveedores de grandes servicios y computación en nube, los fabricantes OEM de servidores x86 sienten cada vez más presión de las grandes empresas que consolidan sus entornos y ODMs, pasando a vender directamente a proveedores de servicios de nube para adoptar nuevos modelos de packaging, implementación y costos. Frente a esta tendencia del mercado, IBM decidió enfocarse en negocios más dirigidos y potencialmente de mayor margen (por ejemplo, [SoftLayer](#) y [Watson](#)) y vender su negocio de servidores de baja gama a Lenovo, que buscará apalancar sus economías de escala y su experticia en cadena de suministro para aumentar su posición rentablemente en el mercado.

Lenovo estuvo buscando expandir su posición en el mercado x86 durante el último año. Incluso antes de este acuerdo, la compañía estaba armando su presencia en canales y fortaleciendo su línea de servidores. Claramente, la adquisición de IBM System x es una expansión importante hacia el corazón del mercado. La estrategia de adquisiciones adoptada por Lenovo implica adquirir no sólo productos sino también habilidades y capacidades. Esta estrategia es uno de los motivos principales por los que 7.500 empleados de IBM serán transferidos a Lenovo, incluso altos ejecutivos de System x, así como personal de desarrollo y ventas.

Colaboración entre IBM y Lenovo

En el marco del acuerdo, ambas compañías celebran una colaboración estratégica que implica licenciamiento y reventa de los productos de la otra. Como probablemente muchos anticipen, con el antecedente de la adquisición de la división de PCs, Lenovo será el proveedor preferido de IBM's en tecnología de servidor x86 y también obtendrá la licencia del software de sistemas IBM x86 (Director), SmartCloud Entry, y productos de almacenamiento durante un período extendido.

Lo que es interesante es la dinámica en torno al IBM PureSystems, la oferta de sistemas integrados de la compañía. Los Sistemas Integrados son una novedad crítica en una estrategia de salida al mercado para muchas soluciones Cloud & Analytics, de modo que es crucial para IBM mantener y extender sus iniciativas de sistemas integrados, a pesar del cambio en el abastecimiento de los componentes que pertenezcan a la línea x86.

IBM retendrá la marca "Pure" y seguirá vendiendo PureApplication y PureData, los appliances integrados para análisis de aplicaciones y datos. Estos sistemas integrados están contruidos sobre el chasis Flex System, que IBM ahora obtendrá de Lenovo bajo un acuerdo OEM. Con respecto al IBM "PureFlex", una infraestructura integrada para cargas de trabajo generales, Lenovo tiene un acuerdo de licencia para la marca IBM y el nombre PureFlex por un cierto período. Lenovo obtendrá la licencia y revenderá el componente de almacenamiento del IBM PureFlex, IBM Storwize V7000 y V7000 Unified, para entregar el sistema que integra servidor, almacenamiento y redes.

PYMEs y Canales

En superficie, la salida de IBM del negocio de servidores x86 parecería indicar un alejamiento del mercado PYME (al que IBM suele referirse con los términos "General Business" o Comercial). Pero el hecho es que la venta del negocio x86 a Lenovo es bastante diferente de la venta del negocio de PC a la misma compañía en 2005 y muy diferente de la venta del negocio de impresoras de IBM a Lexmark en 1991. En lugar de hacer una transición para salir del negocio de servidores, IBM continuará con una presencia muy activa incluso en la gama baja, con Lenovo como proveedor de tecnología de servidor x86 para IBM. La relación fluirá también en el otro sentido, ya que, como se señaló, Lenovo adquirirá licencias y venderá bajo la modalidad OEM la tecnología de almacenamiento de cinta y Storwize y otros productos de IBM. IBM definitivamente está buscando apalancar las habilidades de manufactura y cadena de suministro de Lenovo.

Otro aspecto importante en el nuevo esquema es la red de asociados de canales de Lenovo, que tendrá acceso a la cartera más amplia de servidores x86 y otros productos avanzados. Mientras que los asociados de IBM han sido eficaces en llegar a clientes PYMES, especialmente empresas medianas, los asociados de Lenovo han podido prosperar en el mundo de más bajo margen y más alta rotación de las PCs. La comunidad de asociados ya está en transición, con las novedades de computación en nube y móvil que cambian los modelos de negocio (por lo menos entre los asociados que tienen más probabilidad de sobrevivir a los dos próximos años). Aunque los asociados exitosos en general se resisten al cambio, IDC cree que los canales de IBM y Lenovo reconocerán los beneficios que puede ofrecer una cartera de tecnología ampliada, especialmente en un mercado PYME que todavía está luchando con cuestiones de virtualización y adopción de la computación en nube.

Servicios

La administración de la cartera de servicios, los precios, el marketing y otros servicios administrativos para los sistemas x86 se incluirán como parte del trato. IDC estima que el valor de la cartera de soporte e implementación de IBM para los sistemas x86 representa aproximadamente USD 1.500 millones de sus USD 8.300 millones de ingresos por soporte e implementación de hardware (según el informe IDC Worldwide Quarterly Services Tracker). Lenovo contrató directamente con IBM para proporcionar todos los entregables de servicios. La entrega de soporte y otros servicios de integración, migración e instalación estará a cargo de ingenieros IBM; Lenovo será responsable de vender y renovar los contratos de servicio de soporte y otros servicios complementarios a la comunidad de usuarios finales. Esto será un gran impulso a la cartera general de servicios de Lenovo, principalmente orientada al mercado de servicios de garantía de PCs y laptops. IDC cree que esta estrategia proporcionará una transición sin complicaciones y ayudará a mantener la congruencia con los clientes x86 de IBM.

Leasing y financiación

Las operaciones de leasing y financiación de servidores x86, aunque no representan una gran parte de la infraestructura de TI que cubría IBM Global Financing (IGF), son críticas para muchos compradores de TI como forma de manejar el riesgo, reducir los gastos de capital y administrar ciclos de vida de sistemas. Históricamente, el leasing de servidores basados en x86 era limitado debido a su menor precio comparado con plataformas RISC y otros servidores, y las percepciones de los usuarios acerca de que el equipo era descartable en lugar de actualizable. Con esto en mente, es importante que los proveedores de leasing y financiación adviertan que el segmento de servidores está siendo atacado por otros métodos de compra de TI, que incluyen proveedores de servicio, nube, sistemas integrados o convergentes y servidores ODM. Queda por verse cómo la venta del negocio de servidores x86 impactará en las opciones de leasing y financiación disponibles. Cuando IBM vendió su división de PCs a Lenovo en 2005, IGF siguió proporcionando las soluciones de leasing y financiación a compradores de TI durante varios años, hasta que Lenovo tomó las riendas a través de su propia organización de financiación. IDC cree que IGF seguirá proporcionando servicios de leasing y financiación para sistemas System x y Flex cuando formen parte de una solución integrada con System z, Power o productos de almacenamiento de IBM.

Visión para el futuro

Este anuncio se suma a otros dos anuncios importantes, y creemos que no es casualidad. IBM primero anunció que invertiría más de USD 1.000 millones en su nueva unidad de computación cognitiva, Watson Group. La tecnología Watson ofrece un potencial impresionante para que se construyan soluciones verticales utilizando capacidades de computación cognitiva y recursos big data. La compañía ya tomó la tecnología original Watson y desarrolló una implementación dirigida al sector de salud que ya está en uso, y anunció servicios basados en nube construidos sobre tecnología Watson y enfocados a soluciones farmacéuticas y analytics & big data para fines más generales. Si bien la tecnología Watson está construida sobre hardware de alto desempeño, no commodity, es la tecnología de software incorporada a la suite Watson lo que constituye la verdadera diferenciación. Poco después de la noticia del Watson Group, se anunció la segunda gran inversión de IBM, en su huella global de nube, donde la compañía cita una inversión de US\$ 1.200 millones. La inversión ayudará a IBM a expandir sus servicios de nube en 15 nuevos centros de cómputo que se abren en todo el mundo, lo cual extenderá el alcance total de IBM a 40 centros de cómputo en 15 países en 5 continentes.

La visión de IDC acerca de este acuerdo es que proporciona a IBM el capital para financiar inversiones en su mercado de servicios Cloud y Big Data, Business Intelligence y Data Analytics (por ejemplo, mediante la adquisición de SoftLayer y los gastos en expansión de centro de cómputos), y al mismo tiempo transfiere la propiedad de un negocio de bajo margen que ya no está alineado con la visión de largo plazo de la compañía.

La unidad de negocios x86 se transfiere a Lenovo, una compañía más orientada a las ventas de hardware, que dará más prioridad al mercado de servidores x86 que IBM en los últimos años. Si bien Lenovo es fuerte en China, la compañía se convierte de un día para otro en una importante figura del mercado de servidores en EEUU y EMEA. Mientras aumenta su participación de mercado, la compañía cuenta con su cadena de suministro y su compromiso con la innovación en el empaquetado de hardware para impulsar economías de escala en servidores y PCs y mejorar los márgenes y las operaciones globales del negocio x86.

Subscriptions Covered:

[Software and Hardware Support Services](#), [Enterprise Servers: Technology Markets, Datacenter Trends and Strategies](#), [Technology Financial Strategies](#), [Small and Medium Business Markets](#)

Contacte IDC Hotline al 800.343.4952, ext.7988 (o +1.508.988.7988) o sales@idc.com para ver información sobre cómo aplicar el precio de este documento a la compra de un servicio IDC o Industry Insights, o para ver información sobre copias adicionales o derechos web. Visite www.idc.com.

Para ver una lista de oficinas de IDC en el mundo, visite www.idc.com/offices. Copyright 2014 IDC. Prohibida su reproducción no autorizada. Reservados todos los derechos.