

Adalio Sanchez, Gerente General de Soluciones x86 y PureSystems de IBM

Hola. Soy Adalio Sánchez, gerente general del negocio de Soluciones x86 y PureSystems de IBM. Como muchos de ustedes sabrán, IBM y Lenovo celebraron un acuerdo definitivo por el cual Lenovo planea adquirir el negocio de servidores x86 de IBM. Esto incluye los sistemas rack y tower System x, los BladeCenter y servidores blade Flex System e infraestructura integrada, y todas las operaciones asociadas de software, switching y mantenimiento. IBM retendrá su cartera de sistemas empresariales, que incluye mainframes System z, sistemas Power, sistemas de almacenamiento, servidores Flex basados en Power y appliances Pure Application y PureData. También se espera que Lenovo se convierta en el proveedor preferido de IBM para tecnología y servidores x86 una vez se concrete la operación.

De modo que esos son los componentes básicos del anuncio. Ahora quisiera dedicar unos minutos a hablar del mercado general de x86. Sin dudas, la infraestructura cobra mayor importancia conforme los clientes redefinen su tecnología de la información para esta nueva era de la computación. Deben responder con más velocidad que nunca a los rápidos cambios en las tendencias del mercado, por ejemplo en las tecnologías cloud y analytics. Además, la seguridad exige un foco cada vez mayor para proteger activos importantes. Las empresas deben impulsar la transformación con presupuestos de TI reducidos, todo lo cual requiere un entorno de TI más flexible, ágil y eficiente. Eso explica por qué la infraestructura hoy es más importante que nunca.

Pero al mismo tiempo, para mantenerse relevantes en ese entorno es necesario que los proveedores de x86 ejecuten en varios frentes. Por un lado, los proveedores deben entregar productos innovadores que redunden en una ventaja de negocios. Esto les exige poner sobre la mesa profundas habilidades y expertise de centro de cómputo. Al mismo tiempo, deben apalancar la escala por motivos de costo y

eficiencia. Deben tener la capacidad de responder rápidamente a las tendencias del mercado. Y por supuesto, deben estar presentes para los clientes y asociados de negocio cuando más se los necesita como proveedores confiables.

Al completarse esta transacción, IBM y Lenovo estarán compartiendo un profundo compromiso con el mercado de servidores en todas las dimensiones que acabo de describir. IBM sigue comprometida con el negocio de sistemas empresariales y almacenamiento, enfocada en investigación y desarrollo —investigación y desarrollo orgánico— con el objetivo de brindar tecnología diferenciadora para los clientes. Lenovo, por su parte, aporta escala, eficiencia operativa y una amplia presencia en canales que, junto con nuestra innovación x86, impulsará el éxito en el segmento x86.

Todo esto significa que los clientes pueden invertir con confianza, sabiendo que IBM y Lenovo están comprometidas con su éxito. La adquisición da continuidad al legado de IBM y Lenovo como proveedores líderes en el mercado x86 con productos y soluciones x86 de primer nivel mundial. Para continuar este legado, se espera que el equipo de liderazgo actual de System x (yo incluido) pase a formar parte del equipo de Lenovo al cierre de la transacción.

Es importante reconocer que esta operación se enmarca en una colaboración de largo plazo entre las dos compañías, que comenzó en 2005, cuando Lenovo adquirió el negocio de PCs de IBM, incluida la popular línea de notebooks ThinkPad.

Lenovo integró con éxito la división de PCs de IBM en su negocio central, invirtió en ella y creció hasta tener una posición de liderazgo. Lenovo es reconocida por la satisfacción de sus clientes y sus asociados de negocio, y por su gran servicio al cliente y sólida innovación. Desde 2005, ambas compañías siguieron colaborando en muchos frentes, incluso en esta adquisición, cuyo cierre está previsto para más adelante este año, sujeto al cumplimiento de requisitos regulatorios, condiciones habituales de cierre y otras aprobaciones necesarias.

Pero hasta que se concrete la transacción, las compañías seguirán operando en forma independiente. Y una vez se concrete la transacción, IBM trabajará con ustedes para asegurar un período de transición sin inconvenientes.

Para concluir, deseo remarcar que hasta que el acuerdo se complete, ustedes, nuestros clientes y asociados de negocio, seguirán trabajando con IBM bajo los mismos acuerdos que tienen actualmente. IBM seguirá cumpliendo con sus compromisos con todos ustedes, proporcionando soluciones superiores de servidor x86 y el soporte que se adapta a sus necesidades. Los invito a explorar nuestro nuevo website dedicado a ayudarlos a entender mejor esta importante transacción. Les recomiendo leer las últimas noticias, y las preguntas y respuestas, y que escuchen lo que nuestros líderes de x86 tienen para decir sobre algunos temas específicos relacionados con esta transición.

Muchas gracias