

## **Sergio Amoni, Vicepresidente mundial de canales x86 y PureSystems**

Hola, soy Sergio Amoni, Vicepresidente mundial de Canales x86 y PureSystems, y estoy aquí para hablarles sobre la transición del negocio x86 de IBM a Lenovo, una vez que se formalice la transacción, y lo que significa para ustedes, nuestros Asociados de Negocio. Desde que Lenovo anunció planes de adquirir el negocio x86 el 23 de enero, en IBM hablamos con miles de nuestros asociados y clientes, y la reacción ha sido sumamente positiva.

La industria aplaude el enfoque ganador de Lenovo, combinado con la fortaleza de IBM en innovación de productos y habilidades de data center. Es innegable que nuestros competidores pronto se enfrentarán a un serio desafío con Lenovo. Cuando IBM vendió su negocio de PC a Lenovo hace nueve años, muchos de estos competidores hicieron declaraciones acerca de la viabilidad de Lenovo como proveedor importante de PCs. Sin embargo, el hecho es que, debido a la tecnología líder que Lenovo adquirió a IBM y su capacidad de llevar la innovación a productos estándares de industria en altos volúmenes, Lenovo ahora es el fabricante de PCs número uno del mundo. Tal como sucedió con la venta del negocio de PCs, IBM está comprometida a una transición sin inconvenientes para nuestros Asociados de Negocio y clientes una vez que cierre la transacción. Y no tengan dudas de que, trabajando juntos, ustedes y nosotros, tendremos éxito en esta transición.

Es por eso que siento un gran entusiasmo al anunciarles una nueva campaña durante la transición planificada a Lenovo. Se llama Winning in Transition, “Ganar en Transición”, una travesía para convertirnos en el número uno en servidores x86. Es un plan de ejecución simple, de cinco puntos, que incluye una inversión de 250 mil millones de dólares en nuestros Asociados de Negocio durante los próximos 12 meses.

Punto uno, hemos establecido un fondo de crecimiento de ingresos agresivo, para ayudarlos a ustedes, nuestros Asociados de Negocio, a combatir la competencia. Punto dos, los recompensaremos por su fidelidad, para ayudarlos a ganar durante la transición. Hemos establecido nuevos incentivos para Asociados de Negocio que poseen un foco directo y que alcanzan los objetivos de negocio para la primera mitad de 2014. Punto tres, estamos invirtiendo más de un millón de dólares en más de 100 road shows en todo el mundo para hacer llegar el mensaje a los Asociados de Negocio y clientes. Punto cuatro, hemos implementado programas competitivos de reclutamiento de revendedores en cada región, que incluyen nuevos pagos de bonus por clientes a los Asociados de Negocio y márgenes mínimos sobre la venta de ofertas Pure Flex. Por último, punto cinco, estamos invirtiendo más de 50 millones de dólares en publicidad, generación de demanda y co-marketing para ayudar a impulsar la demanda de los clientes para su negocio.

No nos equivoquemos, nuestro compromiso de ganar el data center se mantiene inquebrantable. IBM seguirá invirtiendo y anunciando más innovaciones como X6 Enterprise X-Architecture para mejorar la cartera actual. Les damos la bienvenida a ustedes y a nuestros clientes para que se sumen a este nuevo capítulo, a fin de redefinir el mercado x86 de maneras que permitan a nuestros clientes extraer un valor cada vez mayor de la empresa.

Gracias