



## Lenovo adquire o negócio x86 da IBM

23 de janeiro de 2014 - IDC Link

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

No passado 23 de janeiro de 2014, a IBM anunciou a venda de seu [negócio de servidores x86 para a Lenovo](#) pela quantia informada de US\$ 2,3 bilhões. IDC vê esta ação como aceleradora da estratégia da IBM de se focar mais em software e serviços e [mais fundamentalmente na 3ª Plataforma emergente](#). A Lenovo adquire essencialmente toda a carteira de produtos de tecnologia x86 da IBM e a organização x86 que inclui o pessoal de administração, marketing, suporte e manutenção, e desenvolvimento. A IBM conserva as linhas System z, Power, Storage Systems, os servidores Flex baseados em Power, e as plataformas integradas PureApplication e PureData. O acordo com a Lenovo incluirá a linha de servidores System x, até o [recentemente anunciado IBM X6](#), servidores blade e switches BladeCenter e Flex System, NeXtScale, e servidores iDataPlex. O software de nível de sistema de hardware também está incluído, porém a IBM conservará os produtos Director e Flex System Manager.

### Consequências para o mercado de servidores

Segundo o relatório [IDC Worldwide Quarterly Server Tracker](#), durante os últimos 4 trimestres (do 4º trimestre de 2012 ao 3º trimestre de 2013), a IBM tem gerado US\$14,3 bilhões por vendas de servidores, e o negócio x86 representa 35,9% dessa renda, isto é, US\$ 5,1 bilhões. Os dados de IDC mostram que foi HP que obteve mais alta renda por servidores em geral durante o 3º trimestre de 2013, com uma participação de 28,1%; porém sobre uma base anualizada (do 4º trimestre de 2012 ao 3º trimestre de 2013), a IBM foi o fornecedor número um, com 28,3% de participação na renda do mercado total (HP ficou no segundo lugar, com 25,9%). No segmento x86 do mercado de servidores, a IBM há tempo que ocupava o terceiro lugar, atrás da HP e a Dell. Para o 3º trimestre de 2013, a IBM tinha 12,7% da participação em renda por x86 e 8,5% da participação em unidades, enquanto a Lenovo representava 1,1% do mercado de servidores x86 no 3º trimestre de 2013.

Em termos gerais, x86 representa o segmento de crescimento do mercado de servidores, e IDC estima que, em 2013, 75,1% da renda por servidores foi atribuída a x86. É de esperar que esta proporção aumente a 79,3% para 2017. Embora gere grandes volumes, o mercado x86 também está associado a baixas margens para fornecedores OEM. Conforme a transição do mercado de TI avança em direção aos fornecedores de grandes serviços e computação em nuvem, os fabricantes OEM de servidores x86 sentem cada vez mais pressão das grandes empresas que consolidam seus entornos e ODMs, passando a vender diretamente a fornecedores de serviços de nuvem para adotar novos modelos de *packaging*, implementação e custos. Frente a esta tendência do mercado, a IBM decidiu se focar em negócios mais dirigidos e potencialmente de maior margem (por exemplo, [SoftLayer](#) e [Watson](#)) e vender seu negócio de servidores de baixa gama para a Lenovo, que buscará alavancar suas economias de escala e sua *expertise* em cadeia de suprimentos para aumentar sua posição de maneira rentável no mercado.

A Lenovo tem buscado expandir sua posição no mercado x86 durante o último ano. Mesmo antes deste acordo, a companhia estava armando sua presença em canais e fortalecendo sua linha de servidores. Claramente, a aquisição de IBM System x é uma expansão importante para o mercado. A estratégia de aquisições adotada pela Lenovo implica adquirir não apenas produtos mas também habilidades e capacidades. Esta estratégia é um dos motivos principais por que 7.500 funcionários da IBM serão transferidos para a Lenovo, tanto altos executivos de System x, como pessoal de desenvolvimento e vendas.

## **Colaboração entre a IBM e a Lenovo**

No âmbito do acordo, ambas as companhias celebram uma colaboração estratégica que implica licenciamento e revenda dos produtos da outra. Como provavelmente muitos possam prever, com o antecedente da aquisição da divisão de PCs, a Lenovo será o fornecedor preferido de IBM's em tecnologia de servidor x86 e também obterá a licença de software de sistemas IBM x86 (Director), SmartCloud Entry, e produtos de armazenamento durante um período prolongado.

O que é interessante é a dinâmica em torno de IBM PureSystems, a oferta de sistemas integrados da companhia. Os Sistemas Integrados são uma novidade crítica em uma estratégia de saída ao mercado para muitas soluções Cloud & Analytics, de modo que é crucial para a IBM se manter e ampliar suas iniciativas de sistemas integrados, apesar da mudança no abastecimento dos componentes pertencentes à linha x86.

A IBM conservará a marca "Pure" e continuará vendendo PureApplication e PureData, os *appliances* integrados para análise de aplicativos e dados. Estes sistemas integrados estão construídos sobre o chassi Flex System, que a IBM agora obterá da Lenovo sob um acordo OEM. A respeito de IBM "PureFlex", uma infraestrutura integrada para cargas de trabalho gerais, a Lenovo tem um acordo de licença para a marca IBM e o nome PureFlex por um certo período. A Lenovo obterá a licença e revenderá o componente de armazenamento de IBM PureFlex, IBM Storwize V7000 e V7000 Unified, para entregar o sistema que integra servidor, armazenamento e redes.

## **PMEs e Canais**

Em superfície, a saída da IBM do negócio de servidores x86 pareceria indicar um afastamento do mercado PME (que a IBM costuma chamar de "General Business" ou Comercial). No entanto, é um fato que a venda do negócio x86 para a Lenovo é bastante diferente da venda do negócio de PC para a mesma companhia em 2005, e muito diferente da venda do negócio de impressoras da IBM para a Lexmark em 1991. Em lugar de fazer uma transição para sair do negócio de servidores, a IBM continuará com uma presença muito ativa, até na gama baixa, com a Lenovo como fornecedor de tecnologia de servidor x86 para a IBM. O relacionamento vai fluir também no outro sentido, já que, como se assinalou, a Lenovo adquirirá licenças e venderá sob a modalidade OEM a tecnologia de armazenamento de fita e Storwize e outros produtos da IBM. A IBM definitivamente está buscando alavancar as habilidades de manufatura e cadeia de suprimentos da Lenovo.

Outro aspecto importante no novo esquema é a rede de parceiros de canais da Lenovo, que terá acesso à carteira mais ampla de servidores x86 e outros produtos avançados. Enquanto os parceiros da IBM têm sido eficazes em chegar a clientes PMEs, especialmente empresas de médio porte, os parceiros da Lenovo estão prosperando no mundo de mais baixa margem e mais alta rotação dos PCs. A comunidade de parceiros já está em transição, com as novidades de computação em nuvem e móvel que modificam os modelos de negócio (pelo menos entre os parceiros que têm mais probabilidade de sobreviver aos dois próximos anos). Embora os parceiros bem-sucedidos em geral se resistam à mudança, IDC acredita que os canais da IBM e da Lenovo reconhecerão os benefícios que pode oferecer uma carteira de tecnologia ampliada, especialmente em um mercado PME que ainda está lutando com questões de virtualização e adoção da computação em nuvem.

## **Serviços**

A administração da carteira de serviços, os preços, o marketing e outros serviços administrativos para os sistemas x86 ficam incluídos como parte do acordo. IDC estima que o valor da carteira de suporte e implementação da IBM para os sistemas x86 representa aproximadamente US\$1,5 bilhões de seus US\$ 8,3 bilhões de renda por suporte e implementação de hardware (segundo o relatório IDC Worldwide Quarterly Services Tracker). A Lenovo contratou diretamente com a IBM para proporcionar todos os entregáveis de serviços. A entrega de suporte e outros serviços de integração, migração e instalação ficará a cargo de engenheiros IBM; a Lenovo será responsável de vender e renovar os contratos de serviço de suporte e outros serviços complementares à comunidade de usuários finais. Isto será um grande impulso para a carteira geral de serviços da Lenovo, principalmente voltada para o mercado de serviços de garantia de PCs e laptops. IDC acha que esta estratégia proporcionará uma transição sem complicações e ajudará a manter a congruência com os clientes x86 da IBM.

## Leasing e financiamento

As operações de leasing e financiamento de servidores x86, embora não representem uma grande parte da infraestrutura de TI que cobria IBM Global Financing (IGF), são críticas para muitos compradores de TI como forma de lidar com o risco, reduzir as despesas de capital e administrar ciclos de vida de sistemas. Historicamente, o leasing de servidores baseados em x86 era limitado devido a seu menor preço comparado com plataformas RISC e outros servidores, e a percepção dos usuários era a de que o equipamento era descartável em lugar de atualizável. Com isto em mente, é importante que os fornecedores de leasing e financiamento levem em conta que o segmento de servidores está sendo atacado por outros métodos de compra de TI, que incluem fornecedores de serviço, nuvem, sistemas integrados ou convergentes e servidores ODM. Resta ver como a venda do negócio de servidores x86 impactará nas opções de leasing e financiamento disponíveis. Quando a IBM vendeu sua divisão de PCs para a Lenovo em 2005, IGF continuou proporcionando as soluções de leasing e financiamento a compradores de TI durante vários anos, até que a Lenovo tomou as rédeas através de sua própria organização de financiamento. IDC acha que IGF continuará proporcionando serviços de leasing e financiamento para sistemas System x e Flex quando forem parte de uma solução integrada com System z, Power ou produtos de armazenamento da IBM.

## Visão para o futuro

Este anúncio se soma a outros dois anúncios importantes, e pensamos que não é por acaso. A IBM primeiro anunciou que investiria mais de US\$ 1 bilhão em sua nova unidade de computação cognitiva, Watson Group. A tecnologia Watson oferece um potencial admirável para se construir soluções verticais utilizando capacidades de computação cognitiva e recursos big data. A companhia já tomou a tecnologia original Watson e desenvolveu uma implementação voltada para o setor de saúde que já está sendo utilizada, e anunciou serviços baseados em nuvem construídos sobre tecnologia Watson e focados a soluções farmacêuticas e analytics & big data para fins mais gerais. Embora a tecnologia Watson esteja construída sobre hardware de alto desempenho, não commodity, é a tecnologia de software incorporada à suite Watson o que constitui a verdadeira diferenciação. Pouco depois da notícia do Watson Group, foi anunciada o segundo grande investimento da IBM, em sua pegada global de nuvem, que a companhia menciona ser de US\$ 1,2 bilhões. O investimento ajudará a IBM a expandir seus serviços de nuvem em 15 novos centros de dados que se abrem em todo o mundo, o que vai alargar o alcance total da IBM a 40 centros de dados em 15 países em 5 continentes.

A visão de IDC acerca deste acordo é que ele proporciona à IBM o capital para financiar investimentos em seu mercado de serviços Cloud e Big Data, Business Intelligence e Data Analytics (por exemplo, mediante a aquisição de SoftLayer e as despesas em expansão de centro de dados), e ao mesmo tempo transfere a propriedade de um negócio de baixa margem que já não está alinhado com a visão de longo prazo da companhia.

A unidade de negócios x86 se transfere para a Lenovo, uma companhia mais voltada para as vendas de hardware, que dará mais prioridade ao mercado de servidores x86 que a IBM nos últimos anos. Mesmo a Lenovo sendo forte na China, a companhia se torna de um dia para o outro uma importante figura do mercado de servidores nos EUA e EMEA. Enquanto aumenta sua participação de mercado, a companhia conta com sua cadeia de suprimentos e seu compromisso com a inovação no empacotado de hardware para impulsionar economias de escala em servidores e PCs e melhorar as margens e as operações globais do negócio x86.

## Assinaturas cobertas:

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

Entre em contato com IDC Hotline no 800.343.4952, ext.7988 (ou +1.508.988.7988) ou [sales@idc.com](mailto:sales@idc.com) para ver informação sobre como aplicar o preço deste documento para a compra de um serviço IDC ou Industry Insights, ou para ver informação sobre cópias adicionais ou direitos web. Visite [www.idc.com](http://www.idc.com).

Para ver uma lista de escritórios de IDC no mundo, visite [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices). Copyright 2014 IDC. Fica proibida sua reprodução não autorizada. Todos os direitos reservados.