

Adalio Sanchez, Gerente Geral de Soluções x86 e PureSystems da IBM

Olá! Sou Adalio Sánchez, gerente geral do negócio de Soluções x86 e PureSystems da IBM. Como muitos de vocês devem saber, a IBM e a Lenovo celebraram um acordo definitivo pelo qual a Lenovo tenciona adquirir o negócio de servidores x86 da IBM. Isto inclui os sistemas rack e tower System x, os BladeCenter e servidores blade Flex System e infraestrutura integrada, e todas as operações associadas de software, switching e manutenção. A IBM conservará sua carteira de sistemas empresariais, que inclui mainframes System z, sistemas Power, sistemas de armazenamento, servidores Flex baseados em Power e appliances Pure Application e PureData. Também se espera que a Lenovo se torne o fornecedor preferido da IBM para tecnologia e servidores x86, assim que concretizada a operação.

De modo que esses são os componentes básicos do anúncio. Agora gostaria de dedicar uns minutos a falar do mercado geral de x86. Sem sombra de dúvidas, a infraestrutura cobra maior importância conforme os clientes vão redefinindo sua tecnologia da informação para esta nova era da computação. É preciso responder com mais velocidade que nunca às rápidas mudanças nas tendências do mercado, por exemplo nas tecnologias cloud e analytics. Além disso, a segurança exige um foco cada vez maior para proteger ativos importantes. As empresas devem impulsar a transformação com orçamentos reduzidos de TI, e tudo isso requer um entorno de TI mais flexível, ágil e eficiente. Isso explica por que a infraestrutura hoje é mais importante do que nunca.

No entanto, ao mesmo tempo, para se manter relevantes nesse âmbito, é preciso que os fornecedores de x86 executem em várias frentes. Por um lado, os fornecedores devem entregar produtos inovadores que redundem em uma vantagem de negócios. Isto lhes exige pôr sobre a mesa profundas habilidades e expertise de centro

de cálculo. Ao mesmo tempo, eles devem alavancar a escala por motivos de custo e eficiência. Devem ter a capacidade de responder rapidamente às tendências do mercado. E, certamente, devem estar presentes para os clientes e parceiros de negócio quando mais são requeridos como fornecedores confiáveis.

Ao se completar esta transação, a IBM e a Lenovo estarão compartilhando um profundo compromisso com o mercado de servidores em todas as dimensões que acabo de descrever. A IBM continua comprometida com o negócio de sistemas empresariais e armazenamento, focada em pesquisa e desenvolvimento —pesquisa e desenvolvimento orgânico— com o objetivo de oferecer tecnologia diferencial para os clientes. A Lenovo, por sua parte, contribui com escala, eficiência operacional e uma ampla presença em canais que, junto com nossa inovação x86, impulsará o sucesso no segmento x86.

Tudo isto significa que os clientes podem investir com confiança, sabendo que a IBM e a Lenovo estão comprometidas com seu sucesso. A aquisição dá continuidade ao legado da IBM e da Lenovo como fornecedores líderes no mercado x86 com produtos e soluções x86 de primeiro nível mundial. Para continuar este legado, se espera que o time de liderança atual de System x (e estou me incluindo) passe a fazer parte do time da Lenovo no fechamento da transação.

É importante reconhecer que esta operação é uma colaboração de longo prazo entre as duas companhias, que começou em 2005, quando a Lenovo adquiriu o negócio de PCs da IBM, incluída a popular linha de notebooks ThinkPad.

A Lenovo integrou com sucesso a divisão de PCs da IBM em seu negócio central, investiu nela e cresceu até atingir uma posição de liderança. A Lenovo é reconhecida pela satisfação de seus clientes e seus parceiros de negócio, e por seu grande serviço ao cliente e sólida inovação. Desde 2005, ambas as companhias têm colaborado em muitas frentes, até mesmo nesta aquisição, cujo fechamento está previsto mais adiante neste ano, sujeito ao cumprimento de

exigências regulatórias, condições habituais de fechamento e outras aprovações necessárias. Porém, até se concretizar a transação, as companhias continuarão operando de forma independente. E assim que se concretizar a transação, a IBM trabalhará com vocês para garantir um período de transição sem inconvenientes.

Para concluir, gostaria de salientar que até o acordo se completar, vocês, nossos clientes e parceiros de negócio, continuarão trabalhando com a IBM sob os mesmos acordos que têm atualmente. A IBM continuará cumprindo seus compromissos com todos vocês, oferecendo soluções superiores de servidor x86 e o suporte que se adapta a suas necessidades. Convido vocês a explorarem nosso novo website dedicado a ajudá-los a entender melhor esta importante transação. Recomendo ler as últimas notícias, e as perguntas e respostas, e escutar o que nossos líderes de x86 têm a dizer sobre alguns temas específicos relacionados com esta transição.

Muito obrigado.