

## **FAQs DE ASOCIADOS DE NEGOCIOS**

### **Preguntas generales:**

#### **¿Qué anunció IBM con Lenovo ?**

Anunciamos una alianza con Lenovo, lo que crea un nuevo líder poderoso en la industria de las PCs. Lenovo y Personal Computing División de IBM crearán una nueva compañía que traerá las fuerzas del negocio legendario de PCs de IBM junto con las de Lenovo, que proveerá la gama más amplia de productos y tecnologías de PC a las empresas a nivel mundial.

El convenio incluye una alianza amplia y estratégica de marketing bajo la cual Lenovo recibirá soporte de ventas y marketing de IBM, y los productos de Lenovo serán integrados a los ofrecimientos de IBM Global Services.

Es importante para todos los clientes de IBM saber que IBM proveerá servicio y soporte de garantía y opciones de financiación y alquiler para los productos PC del nuevo Lenovo. IBM asumirá una posición patrimonial (18,9 %) en Lenovo, y que también le comprará a Lenovo PCs para sus propios empleados.

Con este convenio, Lenovo se convierte en la tercera compañía de PCs más grande del mundo y un asociado de negocios IBM clave y estratégico. Lenovo poseerá todas las fuerzas de la división PC de IBM existente, incluyendo capacidades de investigación, desarrollo, diseño y fabricación.

#### **¿Qué cambios hay en lo que a mi respecta como Asociado de Negocios?**

Al tiempo del anuncio no habrá cambios en la manera en que usted realiza negocios con IBM. Durante el período de transición entre el anuncio y el cierre se espera que habrá pocos cambios en su relación diaria con IBM. Aún después de eso, IBM y la nueva Lenovo se comprometen a trabajar juntos como un equipo integrado a fin de satisfacer sus necesidades. En la mayoría de los casos los especialistas en PC de su equipo combinado IBM/Lenovo serán las mismas personas con las que usted trabaja hoy en su equipo IBM. Asimismo, la nueva Lenovo será parte del programa IBM PartnerWorld para asegurar que usted siga recibiendo recursos de marketing y ventas, capacitación, certificación y soporte técnico consistentes.

#### **¿Qué cambios hay para mis clientes?**

Antes de que la transacción cierre en el segundo trimestre del 2005 nada cambiará. Y después del cierre de la transacción la experiencia de sus clientes con IBM deberá ser la

misma. Los equipos de ventas IBM deberán incluir los mismos especialistas en PCs, sólo que serán especialistas de Lenovo quienes continuarán trabajando estrechamente junto con sus colegas de IBM. Los clientes de IBM seguirán teniendo acceso a las PCs mejores del mundo, integrados a soluciones end-to-end de on demand. Asimismo IBM ha contratado para respaldar a la nueva Lenovo con el soporte de servicios de PC, así como también financiación – y las relaciones de largo plazo que usted espera.

En el largo plazo, las ventajas para usted y sus clientes son claras. En su condición de entidades separadas la división de PC de IBM y Lenovo tuvieron capacidades sobresalientes de desarrollo, fabricación, marketing y atención al cliente. Juntas, la División de PC de IBM y Lenovo forman una nueva empresa global que se concentra estratégicamente en el mercado de PCs. IBM tendrá un nuevo asociado de negocios poderoso para obtener el valor que podemos brindar a través de los productos y servicios de PC al próximo nivel de excelencia. Con este nuevo aliado IBM continuará proveyendo una gama completa de tecnologías líderes en la industria a fin de que usted pueda proporcionar valor a sus clientes y ayudarlos a abordar los desafíos de negocios más difíciles.

### **¿Puede contarme más acerca de Lenovo?**

Lenovo, que está en la lista de la bolsa de comercio de Hong Kong, es una de las compañías más grandes de China. Creada en 1984, fue la primera en introducir el concepto de computadoras domésticas en China. Desde 1997 ha sido la líder de brands de PC en China y a través de Asia, con ingresos anuales aproximados de \$ 3 billones. Lenovo se dedica principalmente a la fabricación y venta de computadoras personales con brands y dispositivos de mano. Mediante este convenio Lenovo alcanza una dimensión que la pondría entre las cinco principales de la clasificación anual para la industria de computadoras de la Revista *Fortune*.

### **¿Cuándo se completará la transacción?**

El convenio se completará tan pronto como sea posible, y el objetivo es que finalice no más tarde que el segundo trimestre del 2005.

Requiere la aprobación de los accionistas de Lenovo y también habrá revisiones regulatorias.

### **¿Por qué está IBM haciendo este cambio?**

Nuestro negocio de PC ha realizado un tremendo progreso en los últimos años y ha extendido nuestro liderazgo en el mercado en nuestros segmentos de negocios establecidos como objetivo.

Para construir sobre ese éxito, la división de PC de IBM, como parte de Lenovo, podrá competir en todas las áreas del mercado de las PCs. La compañía combinada obtendrá

ventajas que la operación de PC no podría alcanzar por sí misma, y será una líder global poderosa en el negocio global de PCs de \$ 180 billones.

Trabajando conjuntamente IBM y Lenovo podrán proveer un valor excelente en PCs para las compañías de todos los tamaños, con los mismos investigación y desarrollo, fabricación de calidad, ventas, servicios, soporte, financiación y relaciones de largo plazo que nuestros clientes de IBM PC tienen hoy.

### **¿Llevarán los productos de Lenovo el logotipo IBM y el branding de IBM establecidos, tal como el nombre ThinkPad?**

- El nombre ThinkPad está siendo transferido a la nueva Lenovo.
- Inicialmente Lenovo comercializará productos con el branding tanto IBM como Lenovo.
- A lo largo del tiempo, a medida que la nueva Lenovo trabaje para establecer la identificación de las brands, su línea de productos adoptará el branding distintivo y propio de la nueva compañía.

Las marcas cambiarán de IBM a Lenovo en fases a lo largo de un período de cinco años. (El branding IBM actual por 18 meses; el co-branding IBM & Lenovo en los meses 18-40; transición al branding exclusivo Lenovo con una cita de IBM que describa nuestra contribución técnica para los meses 40-60.)

### **¿Dónde se fabricarán los productos de computación personal de Lenovo?**

Tal como sucede hoy con las IBM PCs, las principales operaciones de fabricación de Lenovo incluirán lugares en China y en otra parte en Asia.

Las instalaciones de investigación y desarrollo de IBM PCs en Yamato, Japón, y el centro de diseño en Raleigh, N.C., U.S.A., también serán parte de Lenovo. Esos recursos le darán a Lenovo los conocimientos expertos relacionados con el diseño y el desarrollo premiados de IBM en notebooks y desktop PCs.

### **¿Continuará Lenovo comprometido con el mismo roadmap de productos?**

No habrá cambios en el roadmap actual para los productos. Los nombres de brands de ThinkPad mobile y ThinkCentre Desktop seguirán siendo los mismos, y las PCs continuarán llevando el mismo nombre y logotipo IBM por hasta 5 años. El mismo equipo que realiza hoy investigación, diseño y desarrollo de IBM PCs continuará haciéndolo para Lenovo, y las PCs con brand IBM continuarán ofreciendo la calidad más alta al costo más bajo de la propiedad y el mayor retorno de la inversión.

A lo largo del tiempo, lo mejor de las líneas de productos de IBM y Lenovo será combinado en la alineación Lenovo de productos y servicios de PC líderes en la industria.

### **¿Qué significa esto para el servicio y soporte de PC?**

Nada cambia con respecto al nivel de servicio, soporte o garantía para los clientes de IBM PCs que ya hayan comprado a través de IBM o de nuestros Asociados de Negocios. Para las inversiones en PCs de la nueva Lenovo que se realicen después del cierre de la transacción, IBM tiene un convenio para proveer servicio y soporte de garantía por hasta cinco años después que se cree la nueva Lenovo.

Los servicios de garantía realizados por los Asociados de Negocios en nombre de PCs ThinkPad y ThinkCentre continuarán siendo los usuales, antes y después de que se cierre la transacción. El servicio autorizado de garantía realizado por nuestra red de Asociados de Negocios en todo el mundo es vital para el éxito de IBM y de la nueva Lenovo. De este modo, las inversiones actuales y futuras en PCs ThinkPad y ThinkCentre están respaldadas por el servicio de garantía y el soporte de IBM o de nuestros Asociados de Negocios.

### **¿Afectará este cambio mis precios?**

Las IBM PCs proveen el costo más bajo de la propiedad y el retorno más alto sobre la inversión. Lenovo ha indicado que es su intención continuar ofreciendo estas ventajas.

### **¿Afectará esto el suministro o la entrega?**

A medida que trabajemos para completar la transacción, ambas partes se comprometen a mantener los niveles más altos de servicio y suministro. No se espera que el suministro o la entrega se vean adversamente afectados.

### **¿Pueden asegurarme que continuaré obteniendo el mejor valor para mis inversiones de PC con IBM y Lenovo?**

Los competidores de PC's IBM-Lenovo están preocupados. Lenovo será una nueva y fuerte competidora en el mercado global de PCs, al combinar todas las ventajas de IBM y los negocios de PC existentes de Lenovo en una nueva compañía.

El roadmap de productos es claro – sigue el roadmap actual de IBM por 18 meses, y luego tomará lo mejor de los productos de IBM y de Lenovo a medida que continúe evolucionando y desarrollando nuevas tecnologías. IBM continuará proveyendo servicio y soporte de garantía, y opciones de financiación y alquiler, tal como lo hacemos hoy por un período de hasta cinco años. Y los equipos de clientes de IBM continuará ofreciendo PCs de Lenovo como parte de nuestras soluciones totales para ayudarlo a usted a aplicar

tecnología y servicios, a fin de poder dar respuesta a los desafíos de negocios más difíciles de sus clientes. De modo que usted puede estar seguro de que Lenovo continuará con el progreso que las IBM PCs han realizado: desarrollar tecnologías innovadoras en la computación personal que provee el costo más bajo de propiedad y el retorno más alto sobre la inversión en la industria.

El convenio de alianza entre IBM y Lenovo es claro, y el camino al éxito en las PCs con Lenovo también es claro, de modo que las únicas incertidumbres en el mercado serían cómo Lenovo impactará en la participación en el mercado de algunos de sus competidores de PCs. Si usted desea realizar consultas sobre este convenio o Lenovo, por favor hágase saber a sus representantes IBM y nos complaceremos en clarificarlas.

### **¿Es ésta una señal de que se apartan de las tecnologías esenciales y de las capacidades de R&D sobre las que su compañía fue construida?**

En nuestra esencia permanecemos siendo una compañía que se concentra en la innovación en sistemas, software y servicios. Este enfoque es nuestra fuerza y la razón por la que hemos entregado consistentemente fuertes resultados a nuestros clientes y accionistas.

Ningún competidor ofrece la amplitud de nuestras capacidades o nuestro grado de enfoque en la entrega de valor a los clientes al responder éstos a los desafíos de la era de la demanda.

### **¿Qué sucederá después que venzan los convenios de cinco años entre IBM y la nueva Lenovo?**

Cinco años en la industria tecnológica constituyen dos o tres generaciones de tecnología y unos pocos ciclos de “renovación” de PCs. Al tiempo que no podemos especular acerca de los acuerdos de negocios que puedan realizarse o no en el futuro, los clientes deberán tener confianza y continuar invirtiendo en las PCs ThinkPad mobile y ThinkCentre desktop.

Siendo una nueva competidora global en la industria de PCs, la nueva Lenovo agrega una nueva escala y un alcance de mercado a las ventajas que IBM y Lenovo tenían con sus divisiones de PC separadas. Lenovo representa una opción de largo plazo aún mejor para los Asociados de Negocios y los clientes que busquen el mejor valor en productos y servicios de PC.

IBM posee relaciones de larga plazo con los Asociados de Negocios, y nosotros continuamos dedicados a su éxito. Tenemos confianza en que nuestra estrecha alianza con la nueva Lenovo representa no sólo la mejor opción para las necesidades de PC de sus clientes, sino también la mejor solución total para que IBM continúe ayudando a nuestros Asociados de Negocios y a nuestros clientes conjuntos para que alcancen sus objetivos de negocios.

### **¿Cómo afecta esta transacción su estrategia de pequeña empresa – la S de SMB?**

Nuestra estrategia de pequeña empresa no cambia; una vez que esta transacción sea cerrada, los mismos beneficios que la nueva Lenovo traiga al mercado estarán disponibles para los clientes de pequeñas empresas, a través de los mismos canales – ibm.com y nuestros Asociados de Negocios – que nuestros clientes de pequeñas empresas usan en la actualidad.

### **P. Estoy en el medio de un RFP, que incluye PCs con otro producto IBM. ¿Qué hago ahora?**

En primer lugar hable con su cliente para asegurarle que nada cambiará inmediatamente con este anuncio y que tenga confianza en sus planes de inversión en IBM PCs y otros ofrecimientos IBM. Asegúrese de explicarle a sus clientes los hechos acerca de la nueva Lenovo y de responder todas las preguntas que formulen.

Use los procesos y recursos de ventas de IBM y/o de su distribuidor IBM para resolver cualquier asunto específico que sus clientes puedan tener.

### **¿Qué haremos para contrarrestar la táctica agresiva de marketing que nuestros competidores muy probablemente realicen a continuación de este anuncio? ¿Se ha planificado algún incentivo especial?**

Planificamos permanecer visibles y muy agresivos en el mercado, respondiendo cualquier declaración u oferta que nuestros competidores realicen. Asimismo, continuaremos estableciendo la agenda para tecnología, apertura y capacidad de on demand.

### **Contratos / Autorizaciones de Asociados de Negocios:**

#### **¿Cumpliré la nueva Lenovo con el(los) Convenio(s) de Asociados de Negocios IBM que tengo en la actualidad con IBM para productos de PC?**

IBM mantendrá sus convenios de asociados de negocios no de PC. Después del cierre de la negociación, IBM facilitará la transferencia del negocio relacionado con PCs a la Nueva Lenovo a través de una cesión de los acuerdos contractuales. Con el tiempo, la nueva Lenovo evaluará y establecerá sus propios convenios de asociados de negocios relacionados con PCs.

#### **¿Tendré que firmar un nuevo Convenio de Asociados de Negocios con la Nueva Lenovo?**

En algún tiempo durante el período de transición se podrá necesitar la firma de un nuevo convenio, pero el objetivo es mantener términos y condiciones similares a los que usted tiene ahora.

**¿Cambiará algo con respecto a mis aprobaciones de marketing de productos?**

No, sus aprobaciones de marketing de PCD serán transferidas con su Convenio de Asociados de Negocios asignado a la Nueva Lenovo al tiempo del cierre.

**Liderazgo del Asociado de Negocios / Programas / Soporte / Cobertura:**

**¿Quién será el Ejecutivo principal del Business Partner Channel para la Nueva Lenovo?**

La nueva Lenovo se comprometerá a mantener las fuertes relaciones de Asociados de Negocios establecidas por IBM, y muchos de los mismos líderes de ventas que usted ya conoce serán parte de la nueva compañía. No obstante, no estamos listos para anunciar el equipo de liderazgo del Business Partner Channel de la nueva Lenovo.

**¿Cambiará mi equipo de soporte IBM actual?**

Antes de que la transacción cierre a inicios del 2005, no habrá ningún cambio en su equipo de cobertura y/o rep. actual. Durante el período de transición, las asignaciones de cobertura serán finalizadas y antes del cierre de esta transacción a usted se le notificará acerca de cualquier cambio. Por supuesto nuestro objetivo es minimizar cualquier interrupción en nuestros negocios existentes. No obstante, los especialistas de la nueva Lenovo todavía trabajarán estrechamente con el equipo IBM para darle el mejor servicio a usted y a nuestros clientes conjuntos de una manera coordinada.

**¿Cambiarán las rutas a la estrategia de mercado para IBM o la Nueva Lenovo?**

Los Asociados de Negocios seguirán siendo una parte integral de la estrategia go-to-market, tanto para IBM como la nueva Lenovo.

**¿Podré todavía obtener mis productos de los mismos Distribuidores?**

No anticipamos ningún cambio en la estrategia de distribución actual para IBM o la nueva Lenovo en este momento.

### **¿Qué sucederá con el programa PartnerWorld de IBM?**

El programa IBM PartnerWorld permanece. Los programas y ofrecimientos de la nueva Lenovo, así como también los programas y ofrecimientos de IBM, continuarán teniendo soporte a través de PartnerWorld. La nueva Lenovo participará en la PartnerWorld Executive Conference anual de IBM, habrá información disponible acerca de productos de la nueva Lenovo a través del programa PartnerWorld, y los ingresos de productos de la nueva Lenovo continuará siendo parte de todo el criterio de la calificación de membresía.

### **¿Qué clase de red de Asociados de Negocios tiene Lenovo?**

Lenovo confía casi totalmente en un modelo de ventas indirecto y mantiene relaciones con miles de Asociados de Negocios en China y otros países asiáticos. Los revendedores de Lenovo que ya son miembros del IBM PartnerWorld Program continuarán siendo parte de la comunidad existente de Asociados de Negocios de IBM. Todavía está en desarrollo un plan de transición para que los revendedores existentes de Lenovo se unan a PartnerWorld.

### **¿Dará PartnerWorld Contact Services soporte a los Asociados de Negocios que revenden productos de la Nueva Lenovo?**

Sí.

### **¿Se verán afectados los vendedores y Asociados de Negocios de IGF que financien PCs?**

Anticipamos que los vendedores y asociados de negocios de IGF continuarán teniendo disponible la gama completa de ofrecimientos de financiación flexibles de IGF para permitir que sus clientes adquieran PCs.

### **¿Continuará IGF ofreciendo financiación de canales a los asociados de negocios y a los distribuidores de PCs?**

Sí. IGF espera continuar proveyendo una gama de programas financieros especializados incluyendo préstamos, activo circulante y adelantos de dinero para financiar inventario, cuentas a cobrar y otras necesidades de negocios a los Asociados de Negocios en los canales de distribución.

### **¿Cambiarán mis sistemas de entrada de órdenes / cumplimiento?**

Al tiempo del anuncio y durante el período de transición antes del cierre usted continuará ordenando sus productos IBM y Lenovo tal como lo hace en la actualidad y sin cambios. Una vez que se cierre la transacción, continuará usando los mismos sistemas de órdenes y

cumplimiento, pero es posible que se requieran cambios menores para la integración con la nueva compañía.

### **¿Cambiarán mi oportunidad de incentivos y ganancias?**

Nuestras prioridades estratégicas para los Asociados de Negocios no cambiarán. Trabajaremos para aumentar el potencial para el crecimiento, la rentabilidad y una mayor participación en el mercado de IBM y de los Asociados de Negocios. IBM permanece comprometida en consolidar los incentivos principales de la industria que tienen sentido para nuestros Asociados de Negocios y nuestros negocios.

### **Grupo de Sistemas y Tecnología:**

### **¿Son las estaciones de trabajo, los servidores basados en Intel o cualquier otro hardware parte del anuncio?**

Ningún otro producto IBM será parte de la nueva Lenovo. Este anuncio es específicamente con respecto a computadoras personales.

Ésta es parte de una estrategia de enfoque en los negocios y en la empresa en la era del on demand, promoviendo nuestras posiciones de liderazgo estratégico en sistemas, software y servicios.

### **¿Pierden los Asociados de Negocios IBM el nivel que resulta de ofrecer PCs y servidores?**

No. IBM continuará ofreciendo PCs IBM y con la brand Think como parte de las soluciones end-to-end. En general vemos que los clientes buscan soluciones de infraestructura empresarial que combina servidores, almacenamiento y software. Ese ha sido, y continuará siendo, nuestro enfoque como proveedor de sistemas.

### **¿Cómo será el acuerdo de opportunity identification (OI) y lead sharing con la nueva Lenovo?**

Nada cambiará para los representantes de clientes IBM. Las PCs siguen siendo parte de su cuota y comisionables. IBM transferirá leads para PCs a la nueva Lenovo. Los leads continuarán siendo transferidos a la comunidad de los Asociados de Negocios.

### **¿Competirá el negocio de servidores de Lenovo con IBM?**

Lenovo ya es tanto un competidor como un asociado de negocios en China, y es un revendedor de la tecnología de blades IBM. A medida que avancemos, continuaremos teniendo una relación cooperativa con la nueva Lenovo a medida que se expandan las oportunidades de negocios. La nueva Lenovo será nuestro proveedor de PC preferido, bajo brands IBM y Think. En las geografías donde Lenovo es un competidor de servidores en la actualidad, ella continuará siéndolo.

### **¿Tendré el mismo nivel de soporte y cobertura de IBM?**

Antes del cierre de la transacción a principios del 2005, no habrá ningún cambio en su equipo de cobertura y/o rep. actual. Durante el período de transición, las asignaciones de cobertura finalizarán y antes del cierre de esta transacción a usted se le notificará acerca de cualquier cambio. Por supuesto, nuestro objetivo es minimizar cualquier interrupción en nuestros negocios existentes.

### **¿Me pondrá esta transacción en desventaja en la competencia con los Distribuidores de Valor?**

Tal como lo mencionamos precedentemente, usted es una parte integral de nuestra estrategia del go-to-market y, por lo tanto, continuaremos asegurando el mantenimiento de un área de acción de nivel entre todas nuestras rutas al mercado. Esto incluirá todos los aspectos relacionados con producto, precio, promociones y proceso.

Tal como hemos demostrado en el pasado, es muy importante para nosotros que usted incremente sus ingresos IBM en áreas que son estratégicas para nosotros, tales como servidores basados en Intel, blades, Open Power, low-end storage, software y POS (si está autorizado).

### **¿Hará este anuncio que IBM reevalúe su modelo de cobertura de brands para mí?**

A medida que trabajemos a través del período de transición entre el anuncio y el cierre de la transacción evaluaremos nuestra estructura de cobertura actual para usted, y aprovecharemos esta oportunidad para continuar perfeccionando nuestro enfoque y nuestra cobertura a través de brands.

**¿Seguirá IBM teniendo un modelo de distribución abierta?**

Este anuncio no cambia nuestra estrategia de distribución actual. A medida que anunciemos nuevos productos en nuestra cartera continuaremos evaluando las rutas al mercado más apropiadas sobre la base de los requisitos del cliente y las necesidades del mercado.

**¿Consolidará IBM la cantidad de distribuidores que tiene actualmente?**

No anticipamos ningún cambio en la estrategia de distribución actual para IBM en este momento.