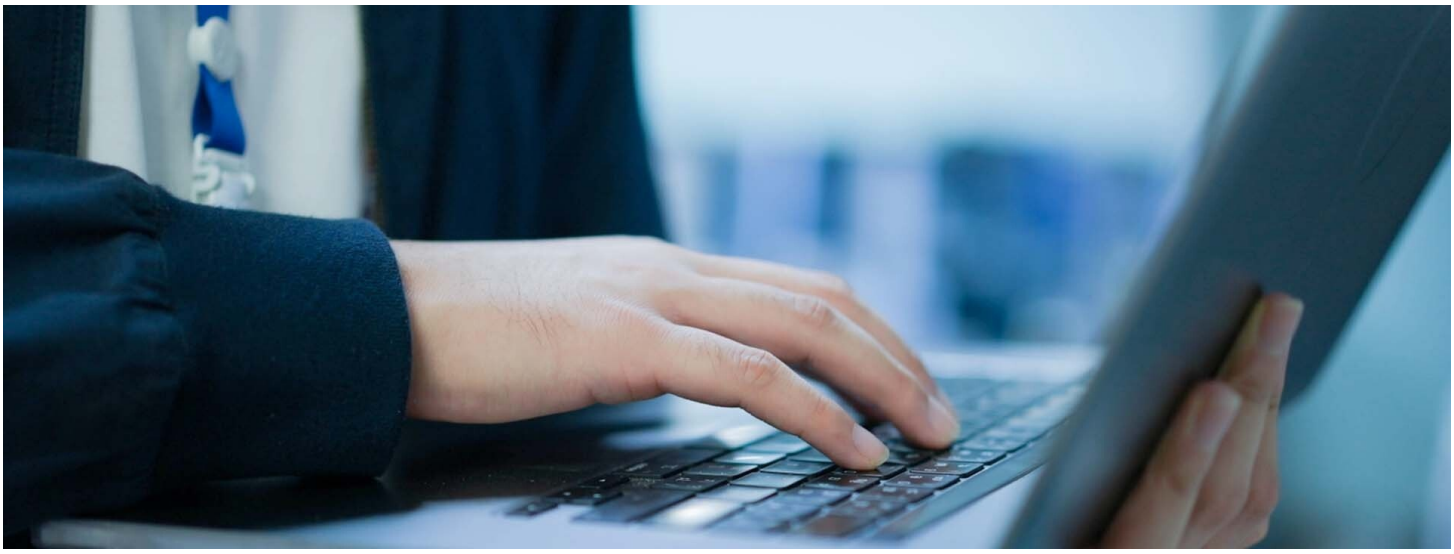
Comunicados

IBM presenta la evolución de PartnerWorld para generar mayor agilidad e innovación con IBM Cloud



Mayo 19, 2020. — IBM (NYSE: IBM) anunció una versión renovada de su programa para sus Business Partners, IBM PartnerWorld, que ahora incluye caminos claros para los asociados de negocio que crean aplicaciones, desarrollan código, integran su propiedad intelectual (IP) o entregan servicios con IBM Cloud.

La nueva evolución de PartnerWorld expande la estructura del programa a tres instancias especializadas: ***Build***, ***Service*** y ***Sell***, cada una, con ofertas personalizadas y diseñadas para ayudar a los Business Partners a lograr beneficios significativos con más rapidez. Al agregar las nuevas instancias *Build* y *Service* junto al ya existente *Sell*, IBM se alinea con la tendencia creciente de Business Partners que están cambiando y expandiendo sus modelos de negocio, para competir en un mercado impulsado por la adopción de la nube.

Esto también incluye ayudar a los clientes con sus estrategias de *multicloud híbrida*. A medida que IBM continúa mejorando su portafolio de Systems con IBM Cloud, incluyendo las soluciones de Red Hat e IBM Cloud Paks, los clientes buscan a sus Business Partners para ayudarlos a mejorar la agilidad de TI y conectar las aplicaciones de misión crítica en los sistemas *IBM Z, Power* y *Storage*.

"El mundo se ve muy diferente de lo que era hace tan solo unos meses, y el contexto actual de negocios no ha hecho más que permitir que avance la tendencia hacia la flexibilidad del modelo de negocio", comentó David La Rose, gerente general de IBM Partner Ecosystem. “En este tiempo, nuestros Business Partners continúan adoptando modelos de negocio en la nube y fortalecen sus habilidades digitales para servir a los clientes, que también enfrentan nuevos desafíos. El éxito de nuestros asociados depende de su adaptabilidad e ingenio, para ayudar a los clientes a superar estos desafíos ahora más que nunca, y contamos con ellos para usar el enfoque abierto de nube híbrida de IBM, para ayudar a los clientes a descubrir nuevas formas de resolver problemas durante estos tiempos inciertos".

Co-creación para generar crecimiento, innovación y valor

IBM tiene como objetivo capturar una oportunidad significativa de mercado relacionada con el camino a la nube y ayudar a los partners a desarrollar nuevos flujos de ingresos a la medida que generan valor para los clientes. Juntos, IBM y sus Business Partners se enfocarán en:

- Impulsar un crecimiento rentable, a través de una nueva estructura de incentivos que recompensa a los Business Partners por brindar valor al cliente en *Cloud* y *Systems*. Esto incluye compañías que invierten en el desarrollo de soluciones a medida y propriedad intelectual, que demuestran habilidades profundas y especialización de industria, e integran las ofertas críticas de software y hardware de IBM como parte de sus soluciones.

- Permitir la innovación, a través de competencias que están alineadas con las tres instancias de PartnerWorld, ayudando a los Business Partners a profundizar su *expertise* técnico y alcanzar el éxito de clientes en las industrias y las cargas de trabajo que más importan para sus negocios. IBM también lanzó un nuevo *Partner Support Desk* que sirve como una ubicación central para soporte personalizado y proactivo por teléfono, email o chat, con el fin de contribuir a acelerar el éxito de los Business Partners.

- Entregar valor, a través de nuevos *IBM Partner Packages* que combinan beneficios *Cloud* y *Cognitive* para que los partners puedan aprender, desarrollar y probar rápidamente soluciones en la nube de IBM. Además de ayudar a los Business Partners a acelerar el tiempo de desarrollo y agilizar la comercialización, IBM también cuenta con una extensa red de vendedores, socios de ecosistema y recursos *go-to-market* que pueden ayudarlos a ganar visibilidad global y monetizar sus soluciones y servicios más rápidamente.

Habilitar la agilidad para los Business Partners

El anuncio de hoy se basa en los esfuerzos continuos de IBM de apoyar al ecosistema de partners en el actual clima de negocios de grandes desafíos. IBM está proporcionando una cantidad de ofertas y recursos, para ayudar a los Business Partners a crecer, construir nuevas habilidades, adoptar la Nube y la Inteligencia Artificial, y llegar al mercado de nuevas maneras, que incluyen:

- Extender el período de revalidación de PartnerWorld
- Ofrecer recursos gratuitos de Cloud y AI SaaS por 90 días
- Reembolsar 100% de las actividades digitales de Co-Marketing aprobadas*
- Lanzar una plataforma gratuita *My Digital Marketing* para ayudar a los Asociados a moverse al marketing digital

El renovado programa PartnerWorld y las iniciativas del ecosistema permiten a los partners adquirir agilidad en la búsqueda de nuevas oportunidades, crear soluciones con IBM, y construir habilidades y especializaciones valiosas, que los ayudarán a resolver los desafíos de los clientes en la actualidad y en el futuro.

Más inversión en IBM Public Cloud

Además de la nueva estructura de PartnerWorld, IBM lanzó recientemente la iniciativa de ecosistema de nube pública. Con su liderazgo en seguridad y soporte para tecnologías de código abierto, la nube pública de IBM fue diseñada para extender las capacidades de la nube híbrida a cargas de trabajo empresariales complejas. La iniciativa puede apoyar la nube pública lista para servicios financieros de IBM, en la cual los ISVs participantes y los proveedores de SaaS recibirán orientación a través de un proceso de implementación prescriptivo y evidencia para entregar sus ofertas. Infosys, Movius, Ribbon Communications, Sysdig y Tech Mahindra se han

unido a la iniciativa del ecosistema de nube pública de IBM, con más asociados que se unen cada mes para ayudar a los clientes a transformarse con la nube pública de IBM e IBM Cloud Paks.

IBM colocó en marcha el nuevo programa PartnerWorld el 5 de mayo en la conferencia virtual de IBM PartnerWorld at Think.

Sobre IBM PartnerWorld:

El programa IBM PartnerWorld capacita a los Business Partners de IBM con las habilidades, los beneficios y las ofertas que necesitan, para entregar el valor que más importa a sus clientes. Con tres instancias – *Build, Service* y *Sell*- el programa da a los asociados la flexibilidad de interactuar en una o más vías para alcanzar el éxito. Con una barrera de ingreso baja y una gran transparencia de costos, también proporciona un valor inigualable en el mercado; no hay cargo por ser miembro, o por unirse a una parte de PartnerWorld u obtener Competencias. Para acelerar la innovación, los Asociados pueden seleccionar un *IBM Partner Package* opcional, que integra beneficios para aprendizaje, desarrollo y pruebas. Para unirse, visite https://www.ibm.com/partnerworld/
