

## IBM adquiere la división de consultoría de PricewaterhouseCoopers

El pasado 30 de julio, IBM y PricewaterhouseCoopers anunciaron que IBM compraba la unidad de consultoría y servicios tecnológicos de PricewaterhouseCoopers (PwC Consulting). La combinación permitirá a sus clientes mejorar el rendimiento y aprovechar al máximo la última tecnología.

Bajo los términos del acuerdo, IBM abonará a PwC un precio estimado de 3.500 millones de dólares. La transacción quedó pendiente de aprobación por parte de los entes reguladores competentes y por parte de las firmas locales de PwC, donde votarán los socios. Se espera que la operación se concluya al finalizar el tercer trimestre de este año.

“El cliente es la clave de este acuerdo”, explica **Sam J. Palmisano** (derecha en la foto), presidente mundial de IBM. “Los clientes no sólo están buscando ideas innovadoras para mejorar sus negocios, sino también socios con la experiencia y habilidad que les permita aprovechar las ventajas de la tecnología y convertir esas ideas en beneficios. Esta adquisición remarca nuestro compromiso con esta estrategia”.

“Nuestros profesionales de consultoría y de servicios mejorarán su capacidad para ayudar a los clientes a incrementar su competitividad y conducirlos a un crecimiento sostenido y al aumento de los beneficios”, comenta **Palmisano**. “Junto con las innovaciones de nuestra división de Investigación y las ofertas de nuestros socios comerciales, la nueva unidad de negocio será capaz de proporcionar soluciones integrales de principio a fin”.

**Samuel A. DiPiazza** (izquierda en la foto), presidente de PwC, explica: “Esta operación nos permite cumplir con el compromiso de separar PwC Consulting y PwC. Liberará a la unidad de consultoría de las limitaciones legales existentes en nuestro sector, lo que permitirá que este negocio alcance todo su potencial. La combinación entre PwC Consulting e IBM no sólo alcanza las metas que nos habíamos propuesto para la separación de actividades en PwC, sino que facilita a los clientes y a nuestros profesionales mayores oportunidades para acceder a soluciones innovadoras”.



IBM España

## Alta disponibilidad para MOVEX

**Intentia**, uno de los principales proveedores de aplicaciones e-business y de soluciones empresariales colaborativas y **Vision Solutions**, uno de los proveedores líder en soluciones de alta disponibilidad, han firmado un acuerdo de asociación exclusiva en temas de Alta Disponibilidad por Clustering después de que, tras un periodo de colaboración, el ERP Movex de Intentia recibiera el certificado ClusterProven de IBM.

A lo largo de los años, casi 100 clientes de Intentia han implementado Vision Suite para sus sistemas de alta disponibilidad, lo que les permite evitar tiempos de inactividad causados por paradas planificadas (copias de seguridad, mantenimiento) así como para proteger sus datos en caso de desastre o caídas no planificadas.

Según comentó **Johan Berg**, presidente de Intentia Research & Development AG, Intentia, siguiendo el deseo de sus clientes que buscaban aprovechar los servicios de gestión de clustering incluidos en el OS/400, asignó los recursos necesarios para, trabajando con técnicos de Vision Solutions, incorporar clustering en la versión Java de Movex. Esa labor conjunta logró en poco tiempo superar los rigurosos estándares de IBM para lograr la certificación ClusterProven, máxima expresión de disponibilidad en el entorno iSeries.

“Es de vital importancia para soluciones empresariales como Movex tener un alto nivel de disponibilidad, dada la naturaleza colaborativa y crítica de la aplicación para sus usuarios internos y externos” comentó **Ron Peeters**, director senior de desarrollo comercial de Vision. “Dado el gran número de instalaciones conjuntas, la colaboración entre Intentia y Vision Solutions era lógica y nos sentimos muy honrados de que Intentia nos haya elegido como socios” añadió.

Para más información:  
**Tel.: 932.531.650**  
<http://www.swgreenhouse.com>  
<http://www.intentia.es>

## Ecofin, de GAM-C, forma parte del Proyecto Galaxy

El pasado mes de julio, el grupo eServer iSeries de IBM anunció el Proyecto Galaxy cuyo objetivo es facilitar la adquisición de servidores iSeries donde poder implantar soluciones totalmente gráficas de nuevo desarrollo.

Nos es grato informarles que las soluciones de la familia ECOFIN (Ecofin C/S contra AS/400 y los módulos de Compras, Workflow de Administración, Data Mining y Balanced Score Card) han sido seleccionadas y forman parte del Proyecto Galaxy de IBM. Todas ellas pueden ser instaladas de forma independiente o integrada. Se trata de soluciones probadas y avaladas por sus usuarios, que reconocen el gran valor estratégico que aportan a nuestros clientes.

Todas las soluciones de la familia Ecofin, de nueva creación, son soluciones Cliente/Servidor por lo que no precisan placas de interactivo, aportan una interfaz totalmente gráfica, y aprovechan al máximo las excelentes prestaciones de la base de datos DB2/400 y

DB2 UDB. Por este motivo, han sido seleccionadas como soluciones del Proyecto Galaxy con el nivel de calificación más elevado. **GAM-C Sistemas de Información** espera aprovechar el Proyecto Galaxy para incrementar el número de instalaciones de sus soluciones a través del canal de distribución que espera consolidar a lo largo del 2003, pero además se trata de una excelente ocasión para aquellos que estén pensando en renovar su sistema, ya que podrán disfrutar de unos precios muy ventajosos en la compra de hardware.

Aquellos clientes que instalen licencias de Ecofin C/S contra AS/400, o cualquiera de los productos de la familia Ecofin seleccionados pueden disfrutar de un descuento de hasta el 50% sobre el precio de compra de una máquina eServer iSeries de IBM. A este ahorro se une la oferta en las licencias de Ecofin, con un ahorro del 50% en el importe de la licencia y un 10% de descuento en los servicios de consultoría e implantación de nuestras soluciones.

Para más información:

**Tel.: 932.061.530**

<http://www.gamc.es>

## Bertelsmann Direct, ahora será arvato services

La compañía Bertelsmann Direct ha finalizado el proceso de renovación de su imagen corporativa con el cambio de nombre comercial y pasa a llamarse **arvato services**.

Esta redenominación responde a un proceso de cambio de imagen corporativa global de arvato AG, unidad de negocio del sector servicios del grupo Bertelsmann. Nuevo nombre, nuevo logotipo, nuevo potencial de mercado y nueva imagen de marca a nivel mundial.

Para **arvato services** en España, el nuevo nombre e imagen de marca supone la consolidación de un proceso que se inició hace casi dos años con la integración de Bertelsmann Marketing Service y la adquisición de la consultora TAD Sistemas, que significó una reorganización de la compañía en cuatro líneas de negocio diferenciadas pero integradas entre sí: “Data Management”, “Business Intelligence”, “Servicios de Marketing Relacional” y “Print Services”.

Para más información:

**Tel.: 933.666.300**