

Nextel Engineering ha sido el integrador elegido por los laboratorios

## Juste implanta BizTalk para rematar su proyecto de EAI

Juste es una empresa española dedicada al sector farmacéutico desde 1923. Su plantilla actual está compuesta por 250 personas, de las cuales el 65% son usuarios remotos o itinerantes, y, precisamente, esta infraestructura tan distribuida ha requerido la implantación de un sistema EAI (Integración entre Aplicaciones Empresariales) que se apoya en InfoPath, para la realización de formularios que incorporan encaminamiento y reglas de negocio; servicios web que realizan procesos de consulta y gestión de datos; SharePoint Portal Server como *front-end* de las publicaciones y distribución de formularios de grupos de trabajo; y BizTalk como elemento de orquestación entre los sistemas periféricos al sistema ERP.

Este proyecto ha requerido 14 meses y una inversión hasta la fecha de 300.000 euros (90.000 euros en recursos externos, 200.000 en licencias MVL de Microsoft y 10.000 en formación). El proyecto, dirigido por Jesús Manzano, director del departamento de TI de Juste, ha involucrado también a dos técnicos de Nextel, así como a dos profesionales del área de ingeniería de software y *office system* de Juste. En cuanto a la implantación concreta de BizTalk,



Jesús Manzano (de pie a la izda.), director del proyecto, junto con el resto del equipo de desarrollo.

actualmente Juste trabaja con una licencia de evaluación que en unos meses dará paso a la versión estándar con un coste de implantación de unos 22.000 euros. Aunque la elección de la plataforma recayó finalmente en Microsoft, Juste consideró otros proveedores como Documentum, Vignete, y Hummingbird. "En algunos de los casos habíamos hecho un seguimiento de más de un año a dichos productos, pero al final nos decantamos por Microsoft debido a que con el conjunto de los suyos podí-

amos resolver con creces las necesidades perseguidas, simplificando la administración de los servicios y manteniendo la compatibilidad con nuestras técnicas de desarrollo", explica Manzano. Resalta, no obstante, que al comienzo de los desarrollos experimentaron dificultades debido, en gran parte, al intenso trabajo que supuso adquirir habilidades y conocimientos prácticos en tecnologías que acababan de incorporarse al mercado.

[www.juste.net](http://www.juste.net)

## Pérez Llorca confía a Acens su VPN y servicios de alojamiento web

El despacho de abogados Pérez-Llorca tiene instaladas sendas redes de área local en sus dos sedes (Madrid y Barcelona), las cuales se encuentran a su vez conectadas a través de una red privada virtual que gestiona Acens. En esta estructura, el proveedor de comunicaciones se integra como una tercera filial a través de la cual se gestiona, tanto el tráfico de datos entre las otras dos sedes como el tráfico de Internet. "En concreto, la conexión entre la LAN del despacho de Madrid y Acens se hace a través de una línea punto a punto de 2 Mbps, mientras que la del despacho de Barcelona y Acens se realiza por medio de una línea punto a punto de 1 Mbps. Ambas cuentan, a su vez, con líneas de *backup* RDSI", explica Carlos Gómez, director de Informática y Sistemas de Pérez-Llorca.

De forma detallada, los servicios que Acens presta a esta empresa, que actualmente cuenta con una plantilla de 48 abogados y 24 personal de apoyo, consisten en una red privada virtual sobre tecnología MPLS, *e-mail*, alojamiento de página web y gestión del dominio [perezllorca.com](http://perezllorca.com). Su coste aproximado mensual asciende



Carlos Gómez, director de Informática y Sistemas de Pérez-Llorca.

a 2.600 euros + IVA, el cual, en opinión de Pérez-Llorca, se corresponde con la calidad de estos servicios críticos para la compañía.

La decisión de externalizar estas áreas responde, además de a decisiones estratégicas a la hora de dimensionar el departamento de sistemas, a objetivos como la mejora, tanto en seguridad como en velocidad, de la calidad del acceso a Internet y la interconexión entre sedes; al mantenimiento de la disponibilidad

total del correo electrónico, y a la flexibilización del sistema para adaptarse mejor a los cambios tecnológicos. "Estos servicios han supuesto una descarga en las tareas que tiene que realizar el departamento de sistemas del despacho, permitiéndole centrarse en otros proyectos tecnológicos de alto valor añadido para el negocio como el sistema de gestión documental, la intranet o el CRM", argumenta Gómez. En cuanto a la elección de proveedor, la balanza se inclinó por Acens, además de por contar con muy buenas referencias del sector, "por ofrecer soporte técnico 24x7 y servicio de consultoría". Entre los planes de Pérez-Llorca figura el alojamiento en el IDC de Acens de algunos de los servidores más críticos como son, por ejemplo, el de correo interno o el Blackberry (acceso mediante dispositivos inalámbricos), garantizando, así, un entorno especialmente preparado en cuanto a alimentación eléctrica, climatización y seguridad.

Pérez-Llorca tiene una cartera de unos 220 clientes y una facturación anual de 8,1 millones euros.

[www.perezllorca.com](http://www.perezllorca.com)