

Sun Microsystems basa su estrategia SOA en la plataforma de integración Java CAPS

La compra de la empresa SeeBeyond por parte de Sun Microsystems el año pasado se ha materializado en Java CAPS 5.1, una suite de integración que permite crear aplicaciones compuestas sobre arquitecturas SOA y garantiza la interoperabilidad entre distintas plataformas, como Java y .Net. La intención de la compañía es ofrecer en breve su descarga gratuita desde internet, reforzando así su apuesta por el software abierto.

Por BEGOÑA CONTENTO, Redactora de BPM-Spain.com

Sun Java Composite Application Platform Suite (Java CAPS)

forma parte de **Java Enterprise Systems**, la plataforma de software empresarial abierto de **Sun**, compuesta a su vez por otras suites: **Java Application Platform Suite**, **Identity Management Suite**, **Availability Suite** y **Web Infraestructure Suite**. En una rueda de prensa celebrada en Madrid el pasado 3 de octubre, **José Manuel Rodríguez**, Director de Software de **Sun Microsystems Ibérica**, junto con **Manuel Martínez**, Product Marketing Manager, y **Manuel Rubio**, Business Development Manager SOA & Business Integration, expusieron las características de **Java CAPS**, núcleo de la oferta SOA de su compañía.



José Manuel Rodríguez,
Director de Software de Sun
Microsystems Ibérica,
durante la presentación.

El objetivo de esta propuesta tecnológica es facilitar a las organizaciones desarrollos y despliegues más rápidos y con mejor calidad de aplicaciones y servicios, junto a un menor coste total de propiedad; y a la vez, aprovechar los datos y procesos que ya se encuentran en los sistemas heredados, para así crear una nueva generación de servicios empresariales capaz de alinear el uso de las TI con los requerimientos del negocio. Su uso permite conectar partners, proveedores y clientes de manera colaborativa gracias a su capacidad para integrar sistemas tanto internos como externos.

Los responsables de **Sun Microsystems** apuntaron algunas de las características que diferencian a su plataforma SOA de otras de la competencia. Así indicaron que se trata de un producto de alto rendimiento pre-integrado, pre-probado, basado en estándares abiertos (JBI -JSR208-, Java EE, JMS, JCA, XML, SOAP, BPEL, JSR168, WSDL y LDAP), lo que garantiza la interoperabilidad con tecnologías de terceros. Además, incidieron en que tienen un modelo de precios predecible y una relación precio-rendimiento muy por encima de otras opciones en el mercado: "Ofrecemos un sistema de negocio por suscripción. El cliente adquiere suites de productos que se asocian al número de usuarios, no depende del tamaño de la compañía, de sus CPUs, etc. Ya contamos con más de un millón de suscriptores en el mundo", matizó **José Manuel Rodríguez**.



Vista general del evento en el que se reunió a la prensa.

Por otra parte, se trata de una plataforma que funciona sobre múltiples sistemas operativos (Solaris, HP-UX, Linux, Windows) y soporta tecnologías AJAX, algo fundamental a la hora de afrontar la nueva etapa Web 2.0. Además, permite la utilización de un único e integrado entorno de desarrollo, despliegue, gestión y monitorización común para todos los componentes de integración dentro de la suite.

Estrategia de comercialización

La estrategia de SOA de **Sun Microsystems** está enfocada al código abierto, de manera que **Java CAPS** estará disponible en breve para ser descargada gratis en la Red dentro de su iniciativa **Solaris Enterprise System**. El servidor de aplicaciones y el motor BPEL de este producto ya están disponibles como parte de **OpenJava ES Community**.



En la foto superior, Manuel Manuel Martínez; debajo, Manuel Rubio.

“Nuestra propuesta es que los usuarios puedan acceder a nuestras soluciones sin compromiso para que comprueben su valor y entren en contacto posteriormente con nosotros. Nuestro software no es gratis, sí lo es usarlo, meterlo en producción, pero paralelamente los usuarios querrán tener soporte y servicios y ahí es donde Sun lleva a cabo su estrategia comercial apoyada en numerosos partners como **Accenture, Deloitte, CSC, BearingPoint, Indra, CapGemini** o **Informática de El Corte Inglés**”, explicó **José Manuel Rodríguez**.

Al producto que comercializaba **SeeBeyond**, cuyo liderato en integración durante quince años era reconocido por **Gartner, Sun Microsystems** le ha sustituido el componente Portal por el suyo propio, cuya tecnología consideraba mejor. La compra de esta compañía le ha aportado una cartera de más de 2.000 clientes en todo el mundo. “En España, donde la integración con **SeeBeyond** ya es efectiva desde el pasado mes de mayo, hemos firmado en el último trimestre dos contratos para desplegar **Java CAPS** en un organismo público y en una empresa de Telecomunicaciones; y otro para desarrollarlo en Portugal, también en el sector público”.

Son tres ejemplos a los que esperan se unan las 25 organizaciones con las que ya están en conversaciones para implantar esta plataforma, a la que **Manuel Rubio**, especialista en SOA e integración de este fabricante, destaca por su flexibilidad y arquitectura abierta, junto con su capacidad para beneficiarse de los productos de gestión de identidad de **Sun**: “Muchas empresas no se atreven a desarrollar SOA porque las plataformas que hay en el mercado no garantizan totalmente la gestión de identidad. Nosotros tras la compra de **Neogent** también aportamos ese valor”.

Con este aval tecnológico, **Sun Microsystems** ataca el entorno SOA dispuesto a superar a la presencia de Microsoft e IBM en él. Los sectores de banca-seguros; manufacturing-distribución; Administración Pública y sanidad son los más proclives a demandar SOA y por tanto sus principales objetivos.