IMAGEN :

# Aitana celebra dos nuevos webinars de Microsoft Dynamics para el sector de la alimentación y el hortofrutícola

## Los próximos días 17 y 18 de noviembre de 2010

Aitana, empresa especializada en innovación de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), presentará a través de Internet dos soluciones de Microsoft Dynamics dirigidas a empresas de los sectores de la alimentación y hortofrutícola, dentro del Ciclo de Seminarios Online Gratuitos que celebra con voluntad de hacer llegar la actualidad tecnológica a los directivos de empresas de la manera más cómoda posible.

El día 17 de noviembre, de 12.00 a 13.00 horas, presentará la solución de Microsoft Dynamics para empresas de elaboración y envasado de zumos. Aitana, disponiendo de una serie de herramientas de desarrollo adapta La funcionalidad estándar de Dynamics Ax 2009, edición Avanzada, a las especificaciones de la actividad de empresas fabricantes de Zumo con un alto nivel de automatismos e integración con otros sistemas. Con este producto se garantiza una comunicación segura y en tiempo real de las operaciones realizadas en planta (Extracción de Zumo, Calidad, Mezclas); de las entradas de materia prima (fruta, aromas,) y expediciones del producto Zumo a granel y Zumo envasado; así como otros productos derivados del proceso de extracción (aceites, corteza,). Este sistema avala el control de inventario y permite conocer el producto en su estado real. Destaca el enfoque sectorial de la gestión comercial con las propuestas de Liquidación a proveedores de fruta y en el apartado de expediciones la generación automática de los albaranes al cierre de las órdenes de expedición.

En la sesión del día 18 de noviembre (12.00-13.00 horas), Aitana presentará Microsoft Dynamics para empresas de comercio al mayor de semillas, La condición de fiabilidad que deben poseer los productos que ofrecen las empresas del mercado hortícola, la necesidad de disponer de una información fácil de manejar y la posibilidad de orientar el esfuerzo realizado a incrementar la empatía entre la empresa y el mercado relacionado, conlleva la adquisición de herramientas que permitan la captación de información, su tratamiento y su análisis preciso. En este entorno Aitana aporta sus conocimientos en Dynamics NAV para acercar el mundo hortícola a los sistemas de información. La trazabilidad de la semilla puesta en el mercado indica el origen de su compra como materia prima (granel), la aplicación de los sistemas de calidad implantados, la identificación por lotes de las semillas, sus procesos de tratamiento y los diferentes productos finales obtenidos; son los pilares para proporcionar a los clientes una calidad apreciable y consistente.

Para más información y registro gratuito:

Microsoft Dynamics para empresas de elaboración y envasado de zumos

Miércoles, 17 de noviembre de 2010, de 12.00 a 13.00 horas

http://www.aitana.es/clientes/aitanaes/wdweb.nsf/evento/onlinezumos171110

Microsoft Dynamics para empresas de comercio al mayor de semillas

Jueves, 18 de noviembre de 2010, de 12.00 a 13.00 horas

http://www.aitana.es/clientes/aitanaes/wdweb.nsf/evento/onlinesemillas181110

Acerca de Aitana http://www.aitana.es

Aitana es una compañía de consultoría tecnológica integral enfocada a la mediana empresa. Después de doce años de vida, tiene una cartera activa de 500 clientes, 4 oficinas en España y 150 empleados. Más allá del proceso comercial, Aitana da especial énfasis a la calidad de sus servicios, al mantenimiento y servicio de atención al cliente. La compañía se ha convertido en el punto de referencia en cuanto a soluciones Microsoft Dynamics y sus verticalizaciones adaptadas a sectores. Además, dispone de soluciones para Recursos Humanos y Nóminas; Portales y Colaboración; Infraestructuras; y Business Intelligence. Aitana ha alcanzado el más alto reconocimiento de Microsoft por el excepcional compromiso con sus clientes y consecución de ventas, entrando así a formar parte del Presidents Club de Microsoft Dynamics, que distingue a los principales partners de Microsoft: un 5% del total mundial.