

“No todas las soluciones de TI valen para todas las empresas”

JORGE TORRES
DIRECTOR GENERAL EN AITANA

Aitana es una consultora tecnológica global cuyo propósito es liderar y ser parte del cambio digital de pymes y grandes empresas.

Con más de 40 años de experiencia en el mercado del software de gestión, y un equipo altamente capacitado y apasionado de casi 400 profesionales, Aitana ofrece una amplia gama de servicios, incluyendo consultoría, implantación, migración y desarrollo de software, formación, soporte, analítica de datos y seguridad informática.

Además de contar con un expertise en más de 2.400 clientes de todos los sectores, disponen de 9 delegaciones en España y son Gold Partner de Microsoft y Platinum Partner de Sage. Y en los últimos ejercicios están implantando software propio basado en Business Central de Microsoft en países de los 5 continentes.

Descubrimos más de la empresa con Jorge Torres, director general en Aitana, y de la unión de Aitana, Opentix y Grupo CIE.

Aitana, Opentix y Grupo CIE. ¿Qué os permite actuar juntos que no lo hacía ir por separado?

A mí me gusta compararlo con un conjunto de instrumentos en una orquesta. Aitana, Opentix y Grupo CIE trabajamos juntos para crear una sinfonía tecnológica perfecta. Cada uno aporta su especialidad única, pero cuando se unen, el resultado es una armonía de soluciones para la digitalización de pymes y grandes empresas que amplifican nuestra capacidad de innovación y eficiencia. Juntos, transformamos el ruido del mercado en música, y hacemos que la rentabilidad de las empresas aumente.

Las marcas actuales del grupo permiten especializar a nuestros profesionales y dar un servicio de calidad a cada cliente en función de su tamaño, necesidad y sector. No todas las soluciones de TI valen para todas las empresas. Y nuestra vocación consiste en ayudar



“Tenemos grandes profesionales, un conocimiento profundo de las necesidades de la pyme y una competitividad que vamos a exportar al resto de la UE, así como a Norteamérica”

a nuestros clientes en la elección de la mejor herramienta de software e infraestructura cloud para su situación concreta.

¿Cómo ayudáis a las empresas y cuál es vuestro cliente tipo?

Nuestro enfoque está en apoyar a las empresas en su transformación digital, especialmente en la pyme, donde no se cuenta con grandes departamentos de TI internos. Nuestro cliente típico es una organización que necesita adaptar sus operaciones para seguir siendo competitiva, mejorar su eficiencia y sobrevivir en un mercado cada vez más digitalizado.

Ofrecemos un rango de servicios que incluyen la implantación de sistemas ERP y CRM, consultoría en procesos de negocio, soluciones de analítica avanzada y soporte continuo. Y en los últimos años hemos creado una serie de servicios de infraestructura en nube para que las empresas no deban preocuparse del hardware ni de la seguridad de sus sistemas de gestión. Huelga decir que la segu-

ridad en los sistemas de nuestros clientes ha pasado a ser una prioridad de primer orden.

Y todo ello respaldado por los mejores softwares del mercado...

Efectivamente, nuestra colaboración con grandes líderes de la industria como Microsoft y Sage nos permite ofrecer a nuestros clientes soluciones tecnológicas de primer nivel. Además, gracias a nuestro expertise, podemos ofrecer a las empresas desarrollo de software propio para expandir la funcionalidad estándar de las soluciones de los grandes fabricantes. El objetivo es que nuestros clientes estén equipados con las herramientas más efectivas y actualizadas del mercado.

Empezamos el año, ¿qué expectativas tenéis?

Nuestras expectativas están centradas en continuar nuestra trayectoria de crecimiento y excelencia. Estamos posicionándonos como el mejor partner, tanto de Microsoft como Sage, en el entorno de la pyme española y, al mismo tiempo, estamos abriendo nuestros servicios y experiencia en Microsoft al mercado de EE.UU. En España tenemos grandes profesionales, un conocimiento profundo de las necesidades de la mediana empresa y una competitividad que podemos y vamos a exportar al resto de la Unión Europea, así como a Norteamérica.

Seguiremos creciendo para dar a nuestros profesionales un recorrido profesional acorde a sus expectativas, y a nuestros clientes, un servicio acorde a sus necesidades.