

La brasileña Softway inauguró una oficina en Buenos Aires, la primera fuera de Brasil, con un equipo de 20 consultores. La empresa desarrolla software para comercio exterior y aspira a administrar desde aquí sus operaciones futuras en Cono Sur. Sus productos se orientan a empresas que comercian con el exterior más de US\$ 6 millones anuales. Según sus ejecutivos, el objetivo es pasar de 10 clientes actuales a 50 en 2015. Ofrecerán cuatro productos de software que implican un costo inicial de licenciamiento, implementación y capacitación, y un 25% anual de mantenimiento. También, los productos pueden obtenerse bajo un modelo SaaS, aunque aún no hay clientes locales que hayan contratado esta modalidad.