

Software brasileño para el comercio exterior local

GRACIELA CAÑETE
PARA LA NACIÓN

“Con la automatización de procesos y organización de datos que permite el uso de software específico para comercio exterior se obtiene mayor control y agilidad en la administración”, afirmó Rodrigo Lima, gerente general de Operaciones Internacionales de Softway, empresa brasileña creada en 1996, y especializada en el desarrollo de software para comercio exterior, a meses de inaugurar una oficina en la Argentina.

Con sede en Campinas, San Pablo, y sucursales en diversas ciudades de Brasil, Softway provee desarrollos y servicios de software de exportación, importación y regímenes especiales a empresas en Chile, Uruguay, México, Colombia, Ecuador, Venezuela, Perú, Panamá, Estados Unidos, entre otros.

Tiene clientes en las industrias automotriz, aeronáutica, química, farmacéutica, tecnológica, agro, petrolera, de la construcción y las telecomunicaciones.

“Decidimos comenzar la expansión fuera de Brasil en la Argentina. Estudiamos el mercado en 2009, el año de la crisis internacional, en 2010 vimos la fuerte recuperación que se alcanzó y consideramos el potencial del comercio exterior: Atendíamos a varias empresas desde nuestras oficinas, también evaluamos que en la Argentina hay multinacionales que no están presentes en Brasil”, explicó Lima. Aquí Hewlett-Packard fue su primer cliente, hace 12 años, y luego incorporó a General Motors, Odebrecht, John Deere, Dupont, Goodyear, Honda, entre otros.

La compañía prevé brindar servicios a unas 50 empresas en la Argen-

tina para 2015, y uno de los sectores en los que pone el foco es la agroindustria.

“Tenemos desarrollos que permiten un completo control de la gestión y los costos, y son las empresas medianas y grandes las que pueden aprovechar mejor nuestros productos. Por caso, las compañías que operan en distintos países pueden integrar la información de todas sus sucursales, incorporan con rapidez las actualizaciones y cambios en las legislaciones. En el caso de firmas que son controladas por los gobiernos por trabajar con regímenes especiales, y son varios los ejemplos en la región, uno de ellos es el Régimen de Aduana en Factoría (RAF) en la Argentina, se benefician con el empleo de un software específico”, indicó Lima. La empresa planea instalar en los próximos cuatro años oficinas en México, Perú y Colombia.