

Quem Somos

Fale Conosco

Asses. de Imprensa

Resp. Social

CANAIS

Apoio ao Exportador

Aeroportos

Artigos

Câmbio

Coluna

Destaque

Economia

Entidades

Ferrovário

Legislação

Notícias

Parceiros

Petróleo e Gás

Política

Portos

Radar Empresarial

Rodoviário

Setorial

Serviços

Área de Clientes

Publicidade

Widgest

Mobile

Newsletter

BUSCA

Radar Empresarial

[Índice de artigos](#)

13/10/2009

[A+](#) [A-](#)

Softway abre filial no Rio de Janeiro com expectativa de crescimento de 5% em 2010



Em busca de crescimento, a Softway, líder no mercado nacional em fornecimento de soluções em software para comércio exterior, inaugura a sua filial na cidade do Rio de Janeiro. O principal motivo para a escolha é o potencial do mercado de comércio exterior no Estado, hoje o terceiro maior do país, atrás apenas de São Paulo e Minas Gerais. "O Rio de Janeiro oferece grandes oportunidades em óleo e gás, logística e recursos humanos, além de ser o headquarter de boa parte das empresas que tem operação no Estado", diz Menotti Antonio Franceschini Neto, diretor-executivo da Softway.

Para atender a demanda local, a empresa investiu quase 3% de seu faturamento na pesquisa e no desenvolvimento de novas soluções. "Além do Rio de Janeiro, a filial atenderá o mercado do Espírito Santo. Ao todo, já possuímos cinco clientes. O nosso objetivo é crescer 5% em faturamento no ano de 2010 através da operação da nova filial", ressalta Neto.

Atualmente, o mercado de comércio exterior no Estado do Rio de Janeiro movimenta

US\$ 19.104 bilhões em exportações e US\$ 14.459 bilhões em importações, totalizando uma corrente de comércio de US\$ 33.564 bilhões. "É importante enfatizar que além da expressiva participação do mercado de óleo e gás, o volume transacionado pelas pequenas e médias empresas tem crescido bastante, e hoje, já representam 2,36% de tudo que é comercializado para o exterior via Rio de Janeiro. Por conta disso, estamos desenvolvendo produtos específicos para esses clientes, como o ComexOnDemand, que visa o controle das importações via Web, sem projeto e custos de implantação, apenas um taxa mensal pelo serviço de utilização do sistema. Para o mercado de óleo e gás, o destaque é o REPETRO Sys, que atende aos requisitos do regime aduaneiro especial REPETRO, além de toda uma solução verticalizada para ajudar as empresas a importarem, exportarem e gerenciarem outros regimes aduaneiros especiais, como os recintos alfandegados industriais, DAC, entre outros", completa o executivo.

Sobre a Softway S.A.

Com mais de 150 clientes dos mais diversos segmentos como a Alcoa, Caterpillar, Dell, DuPont, Embraer, GM, Goodyear, Kodak, entre outros. A Softway é uma empresa de soluções e software para comércio exterior e atua nesse mercado desde 1996. Para atender a demanda das empresas em realizar e gerenciar as atividades e informações envolvidas nos processos de importação e exportação, a Softway criou um conjunto completo de soluções de software para operação, controle e gerenciamento dos diversos segmentos do comércio exterior: importação, exportação, câmbio, controle e gerência de regimes aduaneiros especiais propostos pela Receita Federal como o Drawback, o RECOF, a Linha Azul, o DE, o DAF, o REPETRO, o Pexpam e o Entrepósitos Aduaneiros Industriais, além de soluções para Classificação Fiscal, Tecnologia Móvel e Business Intelligence. Saiba mais em www.softcomex.com.br. (Com Informações da Assessoria de Imprensa)



Imprimir



Enviar por e-mail

[< anterior](#) | [seguinte >](#)

Radares Mais Lidos

TAGs

- ▶ Standard Logística presente no mais importante evento mundial do setor de alimentos
- ▶ Brasilmaxi é recertificada pelo SASSMAQ
- ▶ Greve dos bancários encerra no Banco do Brasil
- ▶ Exata inaugura CD no Rio Grande do Sul
- ▶ DHL Supply Chain realiza operações de armazenagem para a NEC
- ▶ Softway abre filial no Rio de Janeiro com expectativa de crescimento de 5% em 2010
- ▶ TITO Global Trade Services amplia relacionamento comercial no México

[veja mais radares](#)

Leia Também

[veja mais radares](#)