



**Soluções e Software para  
Comércio Exterior**

## **NOVO SISTEMA AJUDA NA TOMADA DE DECISÃO DOS EXECUTIVOS**

Acaba de chegar ao mercado o Data Mart, da Softway, que gerencia as informações estratégicas de custos e logísticas das operações de comércio exterior e gera relatórios com dados que podem ser cruzados e comparados

A Softway, líder brasileira no desenvolvimento e comercialização de soluções completas para gestão de comércio exterior e regimes especiais aduaneiros, apresenta na Intermodal South America 2006 dois novos sistemas que acabam de chegar ao mercado. Um dos softwares possibilita maior controle nas operações de classificação fiscal e outro é uma solução de Business Intelligence que permite aos executivos obter dados confiáveis e estratégicos de todas as atividades ligadas às exportações e importações de suas empresas.

O Data Mart (DM Sys) é um sistema voltado para o gerenciamento de informações consolidadas, o que o torna uma ferramenta para tomadas de decisões. Ou seja, o executivo poderá obter respostas de todo e qualquer tipo de dados sobre as operações de comércio exterior, que podem ser cruzados e comparados. “São todas as informações gerenciais estratégicas de custos e logística que o executivo precisa para tomar decisões e melhor conduzir seus negócios”, afirma Menotti Franceschini, diretor da Softway. O novo sistema terá a sua primeira implantação na Embraer nos próximos meses.

A outra novidade é o Scan Sys, sistema que gerencia todo o processo de classificação fiscal de produtos, gera relatórios de acompanhamentos, além de dar maior agilidade e confiabilidade na classificação fiscal. Com a solução, as empresas evitam possibilidades de pagamentos de multas e penalizações por classificações indevidas.

O Scan Sys elimina ainda a troca de e-mails e planilhas entre os profissionais envolvidos no processo de classificação fiscal da empresa, o que gera melhora na performance e no controle das operações. Outra característica importante é que todo o sistema é rodado no ambiente de Internet onde os usuários têm acesso às diversas funcionalidades do software, independentemente do local físico em que esteja.

“Com mais esses dois módulos, passamos a ter um kit completo com 16 produtos voltados para o comércio exterior e regimes especiais aduaneiros”, afirma Franceschini. A consolidação da liderança da Softway com essas soluções completas impulsionou o crescimento de 40% da empresa em 2005 em relação ao ano anterior. Para este ano, a expectativa é crescer 17%.

O objetivo da empresa é ampliar os projetos junto aos clientes e também uma forte atuação na prospecção de novos contratos. Além disso, a empresa espera aumentar de 8% para 15% a participação das exportações no faturamento total da companhia. “Para isso já montamos uma estrutura para atender especificamente esse mercado. Devemos até o final do ano alcançar mercados como os Estados Unidos, Europa e Ásia”, observa o executivo.

Segundo Franceschini, um dos fatores que colaboraram para o desempenho em 2005 e, que deve manter como tendência para este ano, é a busca cada vez maior das empresas por ganhos financeiros e logísticos com os benefícios dos regimes especiais aduaneiros. A empresa é líder nesse mercado com soluções completas para a Linha Azul, Recof, Drawback, Depósito Especial e os entrepostos aduaneiros industriais.

Em 2005, a empresa conquistou 19 novos clientes o que representa uma ampliação da carteira em 24% se comparado com 2004. No mesmo período, o número de colaboradores cresceu 13%, passou de 254 profissionais em 2004 para os atuais 287.

Os sistemas da Softway, em 2005, gerenciaram 20,54% do total exportado pelas empresas no Brasil e 27,22% das transações de importação no País. Durante o período, das 10 empresas exportadoras do País, 4 utilizaram sistemas Softway e das 10 maiores importadoras, 7 utilizaram os sistemas Softway.