

CABM lança solução na nuvem para gestão de recebíveis

A gestão de recebíveis corresponde a gestão da “vida” do crédito concedido pela empresa a um cliente, ou seja, o controle desde o momento da concessão, quando o crédito ainda não venceu, até a data de pagamento. E caso não ocorra o pagamento, a gestão se estende aos processos de cobrança.

30/08/2016 16:59:04

A gestão de recebíveis passa a ser a aposta da CABM, companhia especializada em consultoria de tecnologia da informação e implementação de sistemas de gestão. O desenvolvimento desta nova solução demandou um ano de desenvolvimento e consumiu elevado investimento para levar ao mercado corporativo uma solução completa de gestão de carteiras de créditos.

Parceira de grandes empresas nacionais e multinacionais, a CABM dedicou atenção até o momento ao segmento de recuperação de créditos, fornecendo soluções para empresas especializadas no ramo, e departamentos de crédito e cobrança de empresas em diferentes segmentos. A empresa atua neste segmento com o BWCS (www.bwcs.com.br), sistema especializado em gestão de carteiras de créditos vencidos, e o ALIADO (www.aliado.com.br), FINTECH de cobrança voltada para pequenas e médias empresas.

A vocação da empresa em fornecer soluções inovadoras em softwares como serviço (SaaS) na nuvem, tem posicionado a CABM como primeira opção de empresas em busca de segurança e mobilidade. “Percebemos a ausência de soluções na nuvem voltadas para a gestão de recebíveis e, diante da dinâmica atual de mercado, as soluções disponíveis no modelo tradicional já não atendem mais os gestores e departamentos”, disse Luiz Bono Milan, executivo-chefe da CABM. A companhia começou a receber consultas de seus clientes e de novas empresas acerca de uma solução neste contexto.

A gestão de recebíveis corresponde a gestão da “vida” do crédito concedido pela empresa a um cliente, ou seja, o controle desde o momento da concessão, quando o crédito ainda não venceu, até a data de pagamento. E caso não ocorra o pagamento, a gestão se estende aos processos de cobrança. O executivo de finanças da companhia, Pedro Bono Milan, aponta que em momentos de crise econômica, uma gestão eficiente e dinâmica dos recebíveis passa a ser decisiva para a permanência da empresa no mercado. Além disso, o executivo destaca que a grande experiência da

CABM em gestão de carteiras de créditos tem se mostrado essencial para maior eficiência deste processo em seus clientes, dado que apenas fornecer um software não é mais suficiente para se manter competitivo no mercado de tecnologia.

A expectativa da empresa é ganhar participação neste mercado mantendo os fundamentos que até hoje pautaram o trabalho de toda a equipe: grande experiência no setor aliada a um desenvolvimento acadêmico de ponta, aspectos raramente encontrados no mercado. O resultado é o maior retorno financeiro obtido pelos clientes.