

**Prensa Capgemini**

[Paqui López/Ángeles García Molero](#)

Tel: +34(91)6577000

[Ana Curto](#)

Tel: +34(91)5637722

## Capgemini adquiere el área de gestión de cobros de Vengroff, Williams & Associates

- Esta operación refuerza el liderazgo de Capgemini en el área de BPO para Administración y Finanzas

Madrid, 17 de noviembre de 2011.- Capgemini, uno de los principales proveedores mundiales de consultoría, tecnología y outsourcing, ha anunciado la adquisición del departamento de gestión de cobros (Order to Cash) de la norteamericana Vengroff, Williams & Asociados, que cuenta con presencia en España. La adquisición, que sigue la línea estratégica de crecimiento que desarrolla Capgemini, permitirá a la compañía dar valor a sus servicios BPO en administración y finanzas a nivel mundial a través de la oferta de gestión de cobros (OTC). De esta forma, Capgemini gana capacidades OTC onshore, principalmente en los Estados Unidos, así como expertise en los procesos. La adquisición supone la incorporación de 300 expertos de VWA a Capgemini, que cuenta con una plantilla de 12.000 personas formadas en BPO. Además, Vengroff, Williams & Associates cuenta con software puntero<sup>i</sup> que ya está siendo integrado en el servicio BPO de Capgemini, reforzando la plataforma de soluciones de outsourcing del área de Administración y Finanzas.

Los servicios BPO de gestión de cobros pueden ayudar a los clientes a reducir sus fugas de ingresos, acelerar el ciclo de cash-flow y limitar los gastos de créditos fallidos, algo que los clientes están demandado constantemente. Las fugas de ingresos procedentes de los cobros en efectivo pueden suponer más de un 5% en algunas compañías. El tamaño del mercado de BPO de gestión de cobros se espera que alcance 31 billones de dólares en 2012 y que registre un crecimiento de más del 10% anual, según *Nelson Hall*, analista líder en BPO.

Administración y Finanzas ha sido el principal motor de crecimiento para el negocio de BPO de Capgemini, lo que representa más del 60% de sus ingresos del año pasado en este área. Capgemini es un líder reconocido en BPO de Administración y Finanzas, y ha sido posicionado por Gartner dentro del grupo de líderes a nivel mundial de BPO de Administración y Finanzas en su conocido *Magic Quadrant*<sup>ii</sup>.

Con más de 300 expertos ubicados principalmente en los Estados Unidos, VWA cuenta con ocho centros de outsourcing, dos en Estados Unidos y seis en Europa: Reino Unido, Alemania, Francia, Holanda, España e Italia. VWA da soporte tanto a empresas registradas en el Fortune Global 100 como a empresas medianas.

Capgemini adquiere también una participación significativa de la subsidiaria de Vengroff, Williams & Associates que posee el software WebCollect O2CPro. Se prevé que esta filial continúe funcionando como una entidad independiente y que el software siga siendo utilizado para otros clientes y proveedores de servicios.

El BPO de Capgemini ya ha integrado el software WebCollect O2CPro en su oferta de de BPO de Administración y Finanzas y, por ello, ha ampliado su plataforma de software y servicios basados en la estrategia de BPO que se desarrolló a través de la adquisición de la Plataforma de Contratación del IBX en 2010. Esto permite a Capgemini ofrecer servicios globales, estandarizados y más rápidos, ganando un tiempo muy valioso para los clientes de BPO, así como una amplia oferta de servicios de software de negocio.

Robert G. Williams, presidente de Vengroff, Williams & Associates, que se une a Capgemini como líder BPO de Gestión de Cobros asegura que *“estamos muy satisfechos de nuestra unión a un equipo global que cuenta con una gran reputación en el mercado BPO de Administración y Finanzas. El negocio de BPO de Capgemini tiene un alcance global y una profunda visión de este negocio. Todo esto, combinado con nuestro profundo expertise en OTC debería garantizar una combinación ganadora. Mientras tanto, Vengroff, Williams & Associates continuará desarrollando el resto de sus negocio”*.

Hubert Giraud, CEO de Business Process Outsourcing de Capgemini asegura que *“esta adquisición es un importante paso para el crecimiento de nuestra estrategia. Fortalecerá nuestra oferta global de BPO a través del conocimiento de VWA, las capacidades que nos otorgan los centros onshore y la presencia en Estados Unidos. Los servicios de BPO de Capgemini se centran en ofrecer los mejores resultados y beneficios reales para nuestros clientes. VWA reforzará nuestra oferta en el campo gestión de cobros, dándonos más valor de cara a nuestros clientes actuales y mejores capacidades para nuestros clientes potenciales. Junto a VWA, Capgemini refuerza su posición como líder en este campo”*.

#### **Nota sobre Magic Quadrant**

El Magic Quadrant está registrado por Gartner, Inc. en 2011 y se reutiliza con permiso. Es una representación gráfica de un mercado en un período de tiempo específico. El análisis de Gartner representa cómo ciertos proveedores se miden en función de ciertos criterios dentro de este mercado, definidos por Gartner. Gartner no avala a ningún proveedor, producto o servicio representado y no aconseja a los usuarios de tecnología seleccionar sólo a aquellos proveedores ubicados en el cuadrante "Líderes". Pretende ser únicamente una herramienta de investigación y no una guía específica de acción. Gartner rechaza cualquier garantía, expresa o implícita, con respecto a esta investigación, incluyendo cualquier garantía de comerciabilidad o aptitud para un propósito particular.

### **Acerca de Capgemini**

Con más de 115.000 empleados en más de 40 países, Capgemini es uno de los principales líderes en servicios de consultoría, tecnología y outsourcing del mundo. El Grupo Capgemini ha alcanzado unos ingresos globales de 8.700 millones de euros en 2010.

Capgemini en colaboración con sus clientes, crea y proporciona las soluciones tecnológicas y de negocio que mejor se ajustan a sus necesidades y que conducen a alcanzar los resultados deseados. Siendo una organización profundamente multicultural, Capgemini ha desarrollado su propia forma de trabajar, la Collaborative Business Experience™, basada en su modelo de producción Rightshore®.

Rightshore® es una marca registrada perteneciente al Grupo Capgemini

### **Acerca de Vengroff, Williams & Associates, Inc.**

VWA es el principal proveedor global de BPO de gestión de cobros para optimizar el capital de explotación. Fundado en 1963, con más de 23 billones de dólares bajo gestión y 3.000 clientes globales, VWA efectúa el diseño estratégico de la solución de Order to Cash BPO, haciendo énfasis en innovación tecnológica y en la colaboración para impulsar el ROI a lo largo de todo el ciclo, maximizando el capital de explotación.

Combinando experiencia y capacidades a lo largo de sectores verticales y funciones de negocio, VWA tiene una vasta experiencia en outsourcing de Order to Cash y provee un completo espectro de servicios, incluyendo O2C, crédito de partida, gestión del ciclo de ingresos, gestión de retención, gestión de conflictos, la subrogación, los servicios de mitigación de riesgo crediticio y soluciones en tecnología A/R.

Para más información: [www.vwainc.com](http://www.vwainc.com)

---

<sup>i</sup> Webcollect O2CPro

<sup>ii</sup> Gartner, Inc.: “*Magic Quadrant for Comprehensive Finance and Accounting BPO, Global,*” Cathy Tornbohm, 29 de junio de 2011