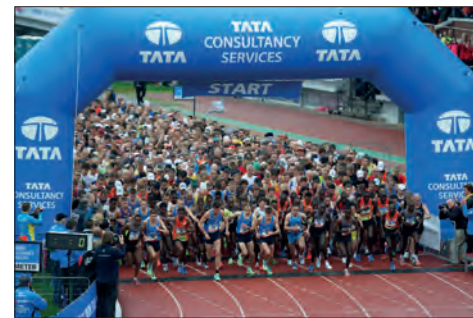


Tata Consultancy Services consolida su posición líder en Europa según índices de satisfacción de sus clientes y como una de las empresas de TI con mayor crecimiento interanual

Tata Consultancy Services (TCS), proveedor global de servicios de TI fue la empresa con mayor crecimiento interanual en su sector en el año fiscal 2014-15, con ingresos de USD 15.5 mil millones. Según estudio realizado por *Whitelane Research* TCS ocupa la posición líder a nivel Europeo en satisfacción del cliente y el tercer lugar en el caso particular de España; resultado alcanzado después de entrevistar 1470 altos directivos (CXOs) de reconocidas empresas europeas. Presente en el mercado Español con más de 1.200 consultores trabajando para sus clientes locales, colabora con sus clientes a *Reimaginar* sus negocios a partir de la transformación digital.



Mercado

Los negocios nunca se detienen, y menos hoy en día en que las cinco fuerzas digitales (*Mobility, Cloud, Big Data, Artificial Intelligence & Robotics and Social Media*) están sacudiendo el mundo moderno y cambiando la forma en que operamos e interactuamos con nuestros clientes.



Oferta

TCS ofrece servicios de TI, soluciones de negocio y *outsourcing*; permitiendo a sus clientes *reimaginar* su negocio a partir de la transformación digital de sus modelos de negocio, productos y puestos de trabajo.

En España TCS colabora con grandes empresas en sectores como telecomunicaciones, banca, seguros, media y manufactura. Desde 2011 cuenta en Madrid con un *Global Delivery Center* que le permite soportar las operaciones globales de sus clientes desde España.

Cuatro pilares fundamentales definen la relación de trabajo con nuestros clientes: Modelo de operación centrado en el cliente y en su realidad de negocio, nuestro compromiso con la mejora continua de procesos, nuestra consolidada experiencia en las diferentes líneas de servicios que hoy ofrecemos al mercado y la transparencia con la que gestionamos los proyectos y la relación con nuestros clientes. Estos cuatro pilares han permitido que el porcentaje de nuevos proyectos en clientes ya existentes, haya representado, en promedio más de un 97% del total de

los nuevos proyectos obtenidos en el último año fiscal.

“La focalización en nuestros clientes y el compromiso de nuestros empleados han sido y son los cimientos de nuestro éxito” comenta María Novoa, *TCS Spain Country Manager*.



Resultados

La estrategia de TCS ha dado como resultado una tasa promedio de crecimiento (CAGR) del 21% en los últimos 6 años; ser hoy por hoy uno de los tres mayores empleadores en el mundo de las empresas de Tecnología de Información y ser reconocida en 2014 como la segunda marca de TI con mayor reconocimiento en



el mercado según *Brand Finance* (empresa líder a nivel mundial en valoración de marcas).

Datos Relevantes

- Establecida en España desde 2003.
- Más de 1.200 al consultores servicio de clientes españoles.
- Empresa miembro del grupo Indio Tata (<http://www.tata.com/>), al igual que Jaguar Land Rover y otras 100 compañías.
- Subsidiaria de TCS Limited (ingresos mundiales de \$15.5 mil millones anuales al 31 de Marzo 2015).
- En España TCS cuenta con un base de más de 30 clientes, incluyendo empresas del IBEX35.

Más Información

<http://www.tcs.com/>
tcs.spain@tcs.com

muy mucho... por muy poco

muy mucho es una cadena de tiendas especializada en la venta de regalos, decoración y complementos para el hogar, que inició su andadura a finales de los años 90 y que, hoy

por hoy, cuenta con 39 establecimientos en España, 4 internacionales y una prometedora expansión internacional para 2015.



Entrar en cada una de sus tiendas es disfrutar de un agradable ambiente donde predomina el buen gusto por la decoración, con todo lo que se puede necesitar a la hora de decorar una casa, desde el recibidor a la cocina, pasando por el salón, los dormitorios, el baño e incluso terrazas y jardines. Las tiendas muy mucho cuentan con más de 3.000 referencias en constante renovación, con una excelente relación calidad-precio y siempre buscando ese estilo muy mucho para la casa que ya atrae a miles de clientes tanto por su estética como por su precio.

En muy mucho quieren que disfrutes de la experiencia de compra, que te ilusiones con cada uno de sus productos, que regales y sientas la decoración. No escatiman en novedades, en buen precio, ni en nuevas combinaciones y tendencias. Clientes y franquicias disfrutan por igual de la experiencia que representa el concepto muy mucho... por muy poco.

muy mucho tiene su sede en Barcelona y suma 39 locales (siete de los cuales son propios) repartidos entre Barcelona, Bilbao, Gerona, Lugo, Madrid, Menorca, Oviedo, Sevilla, Valencia, Valladolid, Vitoria, Zaragoza, Bulgaria y Japón. La empresa está considerada un referente del sector y bajo la premisa empresarial de “muy mucho... por muy poco” se centra en artículos no sólo decorativos, sino también de gran utilidad y siempre al mejor precio.

Es fácil encontrar una tienda muy mucho cerca de cada hogar.

