



## EL EMPUJE PARA IR A LO DIGITAL

### Para pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas se encuentran presionadas para volverse más digitales. Esta tendencia está impulsada por una población más joven y conocedora de la tecnología que está impulsando a las empresas con las que hacen negocios y a las empresas para las que trabajan para que ofrezcan más y mejores servicios digitales. La tendencia también es impulsada por pioneros en cada industria que “nacieron digitales” o se están transformando agresivamente a través de la aplicación inteligente de la tecnología. Ya sea que sus clientes o sus competidores lo impulsen a cambiar, ahora es el momento de evaluar su futuro digital.

## ¿Serás una empresa digital o estarás fuera del negocio?

La digitalización y la tecnología no son solo para la empresa. Como propietario de una pequeña o mediana empresa (PYME), la atención se centra a menudo en aumentar los ingresos y controlar los costos, con un enfoque ampliado en mejorar la productividad y la eficiencia a medida que crece para que pueda escalar de manera efectiva y rentable. En esta era digital, también es importante adoptar la tecnología con miras a habilitar el futuro para que pueda seguir siendo competitivo en el mercado y mantener a sus clientes satisfechos.

**Las pymes que no brinden los servicios digitales que esperan sus clientes, socios y empleados eventualmente perderán frente a las empresas que adoptan lo digital: "La Pyme del Futuro".**

## Comportamientos de la PYME del FUTURO



Impulsado por una mentalidad centrada en el cliente y los datos, al menos el 20% de las Pymes se embarcará en una carrera para convertirse en una Pyme del Futuro, ofreciendo soluciones innovadoras y creando nuevos mercados.<sup>1</sup>



El 50% de las Pymes verán las transacciones digitales como una prioridad crítica; ese número será al menos un 20% más alto para las Pymes nativas / competidor digital, en comparación con las Pymes que son indiferentes a la tecnología.<sup>1</sup>



Al menos el 15% de las Pymes adoptarán un modelo de negocio centrado en la experiencia, ya que se centrarán en ofrecer experiencias ágiles para competir eficazmente en el mercado digital.<sup>1</sup>

Los nativos/competidores digitales tienen casi el doble de probabilidades que las pymes indiferentes a la tecnología de reportar ingresos de dos dígitos y 3 veces menos probabilidades de reportar ingresos planos.<sup>1</sup>

Los altos ejecutivos, los jefes de unidades de negocios y los gerentes de TI efectivos en las pequeñas y medianas empresas de todo el mundo buscarán aprovechar una amplia gama de tecnología transformadora para respaldar los objetivos de transformación digital imperativos para las futuras pymes. Si bien las PyMEs históricamente buscan los beneficios de las nuevas tecnologías a corto plazo, las PyMEs exitosas también invertirán al mismo tiempo en tecnología de transformación para respaldar la digitalización, lo que según nuestra investigación conducirá a un mayor crecimiento de los ingresos.<sup>1</sup>

Shari Lava, research director, SMB research at IDC

## ● Haga crecer su negocio con la nube

Para cualquier empresa, y especialmente para una pequeña o mediana empresa que no puede dedicar una gran parte del presupuesto a la infraestructura de TI, la nube facilita el consumo de cosas como la computación, el almacenamiento e incluso la seguridad, como un servicio que un proveedor mantiene y administra por usted. Esto hace posible que:



Modernice y haga crecer su negocio sin tener que invertir en capital o expandir el personal de TI



Cree nuevos niveles de eficiencia



Aumente su capacidad para ser competitivo y ágil



Pague solo por lo que usa



Acelerar la adopción de tecnología innovadora



Libere recursos para centrarse en iniciativas estratégicas

### Tendencias en la nube para pymes

La nube es la prioridad de TI **#1** para pequeñas y medianas empresas <sup>2</sup>

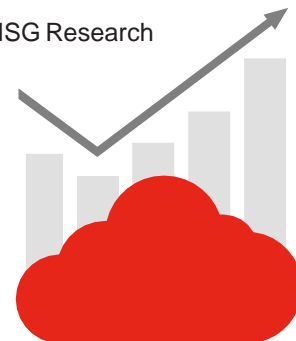
Las pymes ejecutan el **43%** de sus cargas de trabajo en la nube pública (en comparación con el **33%** de las empresas) <sup>3</sup>

Para el 2021, el **50%** de las Pymes adoptarán un enfoque de nube prioritario cuando adquieran nuevo software, infraestructura o plataformas. <sup>1</sup>

Para el 2021, al menos el **30%** de las Pymes con nuevos conocimientos digitales aumentarán el gasto en conectividad y tecnologías digitales para expandir sus cadenas de valor y ecosistemas, volviéndose más competitivas en las economías digitales. <sup>1</sup>

Los costos de infraestructura y el acceso a la tecnología fueron una vez barreras para competencia, pero la nube permite el acceso a una amplia gama de software, plataformas y servicios. <sup>4</sup>

Esteban Herrera, socio y líder global de ISG Research



## Resultados comerciales al usar la nube

La nube es la base que abre la puerta a infinitas posibilidades de transformación digital para su negocio. Estas posibilidades continúan impulsando un crecimiento optimista para la nube.



Haga crecer su negocio más rápido y responda más rápidamente a lo que quieren sus clientes



Mejore su presencia digital y supere a sus competidores



Aumente la lealtad del cliente e invierta en nuevas aplicaciones móviles con experiencias personalizadas



Ofrezca espacios de trabajo modernos que admitan BYOD para mejorar productividad y atraer a los mejores talentos



Transforme su estructura de costos y balance general con CAPEX reducidos y economía de "pago a medida que crece"

**¿Usar la nube es algo que se debe adoptar para hacer crecer su negocio? Más importante aún, ¿lo hacen sus competidores? Para mantener su ventaja competitiva en la próxima década, la nube es un imperativo.**

## ● El camino a la nube no está claro

Como puede imaginar, no todas las nubes son iguales y las opciones pueden ser vertiginosas. Para las Pymes, con un personal de TI limitado, debe concentrarse en infraestructura y proyectos de TI existentes. - su equipo no tiene tiempo para desarrollar la experiencia en la nube necesaria para guiar al negocio en este viaje. La nube introduce nueva tecnología y nuevas herramientas de administración en su entorno de TI - si no está bien planificado, agrega complejidad y riesgo, y nunca ve los beneficios que lo motivaron a elegir la nube en primer lugar.



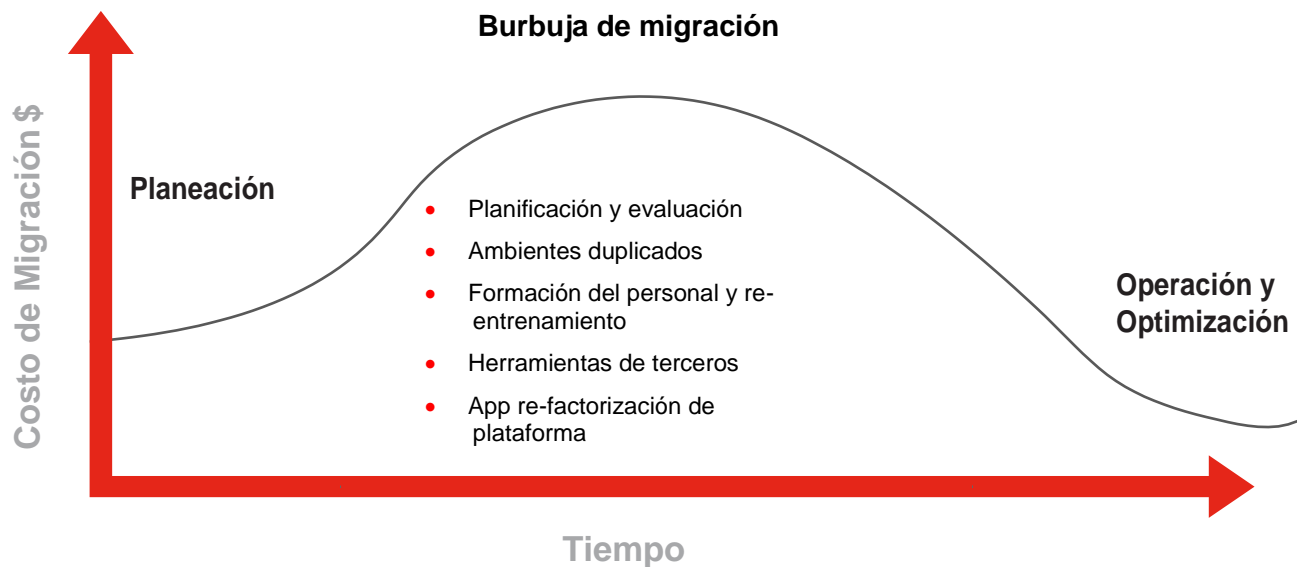
### Escalando la "burbuja de migración a la nube"

Cuando las empresas se acercan al cambio a la nube, a menudo se enfrentan a algo con lo que no contaban: la burbuja migratoria. Esta burbuja es una gran parte del esfuerzo de preparación necesario para migrar. Incluye tareas inevitables como planificar, evaluaciones, capacitación del personal y el costo de mantener entornos duplicados durante la transición.

Dependiendo del proveedor de la nube, esta burbuja puede ser un obstáculo increíblemente grande. Con reequipamiento de terceros, renovación total del personal y, lo que es peor, verse obligado a cambiar la plataforma o refactorizar las aplicaciones antes de que puedan ejecutarse en su nube.

Esto aumenta el costo de la migración y retrasa el retorno de la inversión (ROI) que espera lograr con la nube. En algunos casos, la burbuja es simplemente insuperable.

## La transición de los sistemas heredados a la nube se retrasará debido a problemas de costos de migración <sup>1</sup>



### Desafíos con los proveedores de nube de hiperescala

Quizás haya oído hablar de los grandes proveedores de nube de "hiperescala". Quizás su TI incluso haya intentado mover algo a una de sus nubes. Si bien estas empresas de miles de millones (y billones) de dólares tienen un inmenso alcance global y recursos para proporcionar amplios servicios en la nube, tienen sus deficiencias, especialmente para las pequeñas y medianas empresas.



#### Más costoso

Los costos ocultos y las facturas impredecibles aumentan los costos de dos a tres veces más de lo esperado, lo que dificulta el control del gasto.



#### Herramientas

Los proveedores a hiperescala introducen un segundo entorno de TI para administrar, duplicando las herramientas, los procesos y el esfuerzo para administrar tanto la nube como sus entornos de TI en el sitio, lo que aumenta los costos.



#### Pérdida de Control

Una vez que los datos y las cargas de trabajo se mueven fuera del sitio, pierde visibilidad y control consistentes en todo su entorno de un extremo a otro (de las instalaciones a la nube).



#### Inflexible

Los proveedores a hiperescala no crecieron mucho al adaptar sus soluciones. Se hicieron grandes dictando un enfoque arquitectónico y obligando a las empresas a cambiar y adaptarse a ellos. Es una transición dolorosa y corre el riesgo de quedar "bloqueado" en su plataforma, por lo que no podrá cambiar fácilmente las estrategias en la nube más adelante, incluso si no le está funcionando.



#### No Local

El soporte limitado o nulo para el idioma local, la moneda o los contratos evita que las empresas, especialmente las organizaciones pequeñas, tengan una relación con su proveedor y complica los procesos aumentando los costos. El soporte para las regulaciones locales también es inconsistente.



#### Habilidades y formación

La introducción de nuevas tecnologías, herramientas e interfaces obliga a su equipo de TI a mejorar las habilidades del personal existente o contratar nuevos talentos.



#### Muy complejo

Es muy confuso comprender qué servicios son adecuados para su empresa y cuál es la mejor manera de consumirlos, y no tiene los recursos para averiguarlo.



#### Bajo Rendimiento

La presencia limitada o nula del centro de datos en el país o en la región significa que sus datos deben viajar más lejos y su experiencia de usuario será más lenta. También dificulta el cumplimiento de las reglas de soberanía de datos.

## Desafíos con los proveedores locales

Entonces, ¿a dónde puede acudir para tener una mejor experiencia en la nube? ¿Uno que ayudará a desinflar la burbuja migratoria y mejorará el ROI de su nube? Los proveedores de la nube locales pueden abordar algunos de los problemas con los grandes proveedores a hiperescala, pero a menudo tienen sus propios desafíos:

- Cartera de servicios limitada y una experiencia de servicio inconsistente
- Ofrecen conectividad de red limitada o deficiente, lo que afecta el rendimiento de las aplicaciones y la experiencia del usuario final.
- La presencia limitada en todas las regiones dificulta que el proveedor de la nube respalde su crecimiento o expansión futuros, o lo ayude a cumplir con los requisitos de soberanía de datos.
- Todas las herramientas proporcionadas a su equipo de TI para administrar su nube suelen ser "creadas en casa", poco fiables y engorrosas.
- Los proveedores de nube locales carecen de los recursos para invertir en altos niveles de innovación, lo que limita su capacidad para respaldar su futura innovación digital para lograr mayores metas de transformación.

## Lo que necesitan las pequeñas y medianas empresas en un proveedor de nube

Las pymes necesitan un proveedor de nube que pueda unir la escala y la solidez de un hiperescalador con el cuidado y la presencia de un socio local. Deben tener la capacidad de aumentar sus recursos de TI limitados y cerrar rápidamente cualquier brecha de habilidades que le impida lograr su visión digital. Al desarrollar una relación de confianza con su proveedor, ellos pueden ayudarlo a planificar la nube en función de sus necesidades únicas y luego pasarlo a la nube rápidamente con interrupciones y riesgos minimizados. Esto acelera los beneficios máximos de la nube para su negocio, como una mayor agilidad, flexibilidad y productividad, de una manera que funciona tanto para su presupuesto como para su personal de TI. Con el proveedor adecuado, no tiene que ceder.



### Infraestructura de hiperescala



### Experiencia Localizada

Disponibilidad	Idioma
Escalabilidad	Servicios
Seguridad	Moneda
Innovación	Pericia
Baja latencia y excelente rendimiento	
Servicios de proveedores de confianza para seguridad y redes	
Modelos de nube flexibles	

Claro es un socio que no solo proporciona una experiencia local y servicios en la nube sólidos, sino que integra servicios fundamentales como redes, movilidad, telecomunicaciones y otras capacidades para una completa solución de extremo a extremo.

**“Para los líderes de TI con visión a futuro, el camino hacia un moderno Centro de Datos eficiente y habilitado para la nube, incluye contratar al socio de TI adecuado.”**

Frost & Sullivan

## ● Claro Cloud impulsa el crecimiento empresarial

Claro brinda tranquilidad a las pequeñas y medianas empresas con soluciones de nube seguras de nivel empresarial y la conectividad de red y el rendimiento más sólidos de América. Con infraestructura de nube federada en más de 10 países, desde Estados Unidos hasta Argentina, Claro ayuda a las Pymes a hacer crecer su negocio de manera rápida y fácil, asegurando la ubicación de los datos para el cumplimiento de regulaciones y el rendimiento mejorado de la aplicación. Claro también es un proveedor de telecomunicaciones con experiencia y puede combinar sus experiencias de conectividad, telecomunicaciones y nube para obtener un rendimiento general confiable y mejorado a través de un solo socio confiable.

### Experiencia localizada

- Relaciones locales
- Idioma local
- Contratos locales
- Facturación local
- Moneda local
- Gente local y experiencia
- Conectividad local

Respaldado por un soporte local inigualable, Claro ofrece la flexibilidad de consumir la nube en sus términos, no al revés. No importa dónde se encuentre en su viaje a la nube, ya sea que esté comenzando la adopción de la nube, adoptando estrategias híbridas o de múltiples nubes o pasando a arquitecturas de aplicaciones nativas de la nube, nuestros servicios de nube, redes y seguridad lo ayudarán a hacerlo realidad.

### Claro te ayuda a romper la burbuja migratoria

Como su socio de confianza, Claro le brinda tranquilidad y una experiencia localizada con la nube más generalizada, flexible y segura de América, lo que lo ayuda a romper la burbuja migratoria y llegar a la nube rápidamente con menos interrupciones y riesgos.

**Déjanoslo a nosotros:** Nuestra nube segura y resistente está respaldada por nuestras amplias capacidades, infraestructura, ingenieros y redes de América, y se basa en las últimas y mejores tecnologías de VMware para que pueda obtener los beneficios de la nube con menos tiempo y esfuerzo mientras se concentra en proyectos estratégicos.

#### **Migración Simple, tiempo más rápido para obtener valor:**

La migración a la nube simplificada, sin tener que refactorizar o cambiar las aplicaciones, ayuda a las empresas a obtener los beneficios de la nube más rápidamente.

**ROI:** Aproveche las inversiones existentes en las soluciones de VMware para una administración simplificada y una visibilidad y control consistentes en todos los entornos.

**Crecimiento:** Expanda fácilmente a nuevas regiones, mueva cargas de trabajo sin problemas entre sitios para cumplir con los requisitos de rendimiento o soberanía de datos, o expanda la infraestructura en el sitio a nuestra nube a través de nuestra red.

**Flexibilidad:** Los clientes consumen la nube en sus términos para satisfacer necesidades únicas de presupuesto, recursos y tecnología.

**Rapidez:** Admite incluso el acceso a las aplicaciones más exigentes con una conectividad rápida en nuestra nube.

**Sin sorpresas:** La facturación transparente y predecible sin sorpresas proporciona control sobre el gasto.

**Tranquilidad:** Los datos están protegidos y almacenados en un entorno con seguridad de extremo a extremo y cumplimiento integrado de las regulaciones de privacidad de datos regionales y globales.

**Socio local de confianza:** Somos un único punto de contacto para todo lo relacionado con la nube con soporte localizado, moneda local que simplifica la gestión de proveedores y la transición a la nube

**Obtenga tranquilidad y consuma la nube en sus términos.**

**Claro Servicios**

**Resultados comerciales del cliente y transformación digital**

Aplicaciones tradicionales | Aplicaciones nativas en la nube

**Gestión de cuentas localizada y éxito del cliente**

**Servicios profesionales**

Aconsejar | Evaluar | Diseño e implementación | Migrar | Transformar

**Servicios administrados**

Respaldos y DR | Sistema operativo | Base de datos | Aplicaciones | Seguridad | Desarrollador

**Servicios de soporte técnico 24 x 7**

**Claro Infraestructura**

**La mejor experiencia de usuario de su clase**

Interfaz de usuario | API | Servicio de autoservicio | Catalogo | Regiones federadas | Facilidad de uso

**Nube definida por software de próxima generación**

Nube pública | Nube privada | Nube híbrida | Multi-nube

**Redes y seguridad del centro de datos**

**Red IP global**

**Centros de Datos**

México  
Brasil  
Chile

Colombia  
Argentina  
Ecuador

Rep. Dom  
Guatemala  
Perú

Puerto Rico  
USA (FL, TX)

**Centros de datos de clientes o colocación**

**Servicios de Claro para un viaje exitoso a la nube**

Claro Cloud se complementa con una cartera integral de servicios técnicos, profesionales y administrados para cada nivel de cliente en cualquier etapa de su viaje a la nube, brindados por expertos locales certificados con años de experiencia en soluciones en la nube. Los servicios van desde la gestión de sistemas operativos y plataformas de bases de datos líderes en la industria, hasta la gestión de copias de seguridad, recuperación de desastres, seguridad y más.

Aprovechando nuestra experiencia, puede liberar recursos escasos para centrarse en actividades estratégicas que hacen crecer su negocio. Como asesor confiable de la nube, Claro ayuda a las empresas para que logren los resultados comerciales que buscan, con la nube más flexible, conectada y segura de América. Aprovechar la experiencia y servicios de Claro, garantiza una adopción exitosa de la nube en el largo plazo, sentando una base sólida para el crecimiento y la innovación futura.

**Claro tiene la nube más flexible, conectada y segura de América.**



## ● Lo que hace diferente a Claro



### Mayor Presencia

Claro tiene la red troncal más conectada, la mayor presencia de centros de datos en la nube y la mayor experiencia regional para brindar a los clientes la mejor experiencia posible en la nube. Nuestras tecnologías, las mejores de su clase, brindan un entorno de baja latencia y alto rendimiento y nuestras capacidades se expanden más allá de la nube para brindar también servicios de telecomunicaciones de clase mundial y experiencia en varios dominios de TI, incluidos redes y seguridad.



### Experiencia Localizada

Contamos con ventas directas locales, centros de datos y expertos en idioma local, contratos y moneda local, lo que hace fácil hacer negocios con nosotros. Brindamos servicios en la nube adaptado a sus necesidades comerciales.



### Nube híbrida impulsada por VMware

Al estandarizar nuestra nube en la tecnología VMware, eliminamos el riesgo y permitimos una extensión perfecta desde sus entornos VMware locales a la nube. Esto incluye aumentar la capacidad en la nube para manejar los picos y la estacionalidad, ejecutar la producción local y probar y desarrollar en la nube, o acelerar su crecimiento en nuevas regiones sin construir centros de datos



### Asesor de confianza Para múltiples Nubes

Para competir en un mundo digital que cambia rápidamente, necesita un socio innovador y de confianza para guiarle en su viaje. Ya sea que esté desarrollando aplicaciones nativas de la nube o implementando cargas de trabajo en un panorama de múltiples nubes, tenemos la experiencia para abordar sus necesidades actuales y futuras

Para obtener más información sobre nuestra nube, comunicaciones y servicios expertos, visite:



[www.clarocloud.com.co/](http://www.clarocloud.com.co/)

Teléfonos: Nacional 01 8000 180 456 - Bogotá 7 488 888

## ● Sobre Nosotros

El grupo América Móvil es el proveedor líder de servicios integrados de telecomunicaciones en América Latina. Excluyendo China e India, es la empresa más grande en términos de suscriptores inalámbricos. A través del desarrollo de una plataforma de telecomunicaciones integrada de clase mundial, ofrecemos a nuestros clientes una cartera de servicios de valor agregado y soluciones de comunicaciones mejoradas en 25 países de América Latina, Estados Unidos y Europa Central y Oriental.

### Fuentes:

1. IDC FutureScape: Worldwide SMB 2020 Predictions
2. Techaisle: [2020 Top 10 SMB and Midmarket business issues-challenges-priorities](#), 2020
3. RightScale 2019 State of the CloudReport
4. HCM Technology Report: [SMBs Adopt More Cloud Solutions Throughout The Americas](#), 2019