



EL IMPULSO PARA IR A LO DIGITAL **para pequeñas y medianas empresas**

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



WWW.CLAROCLOUD.CL



¿Será una empresa digital o cerrará su negocio?

La digitalización y la tecnología no son sólo para las grandes empresas. 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 un ojo puesto en 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 adopten lo digital: una "PYME del futuro".

Comportamientos de una PYME del futuro



Para 2021, impulsadas 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.¹



Para 2023, el 50% de las PYMES verá las transacciones digitales como una prioridad crítica; ese número será al menos un 20% más alto para las PYMES nativas digitales/competidoras en comparación con las PYMES que son indiferentes a la tecnología.¹



Para 2024, al menos el 15% de las PYMES adoptará un modelo de negocio centrado en la experiencia, ya que se centrarán en ofrecer experiencias ágiles para competir eficazmente en el mercado digital.¹

Los nativos digitales/competidores tienen casi el doble de probabilidades que las PYMES indiferentes a la tecnología de reportar ingresos de dos dígitos y tres veces menos probabilidades de reportar ingresos fijos.¹

Los altos ejecutivos, los jefes de unidades de negocios y los gerentes de IT 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 PYMES del futuro. 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 detransformación para soportar la digitalización, lo que según nuestra investigación conducirá a un mayor crecimiento de los ingresos.¹

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 IT, la nube facilita el consumo de aspectos como cómputo y almacenamiento, e incluso 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 IT



Cree nuevos niveles de eficiencia



Aumente su capacidad para ser competitivo y ágil



Pague sólo por lo que usa



Acelere la adopción de tecnología innovadora



Libere recursos para centrarse en iniciativas estratégicas

Tendencias en la nube para PYMES

La nube es la prioridad de IT **#1** para pequeñas y medianas empresas ²

Las PYMES ejecutan el **43%** de sus cargas de trabajo en la nube pública (en comparación con el **33%** de las grandes empresas)³

Para el 2021, el **50%** de las PYMES adoptará un enfoque prioritario del uso de la nube cuando adquieran nuevo software, infraestructura o plataformas.¹

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



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

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 de la nube.



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



Mejore su relevancia en la era digital y supere a la competencia



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



Ofrezca espacios de trabajo modernos para mejorar la productividad y atraer a los mejores talentos



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

¿Es el uso de la nube algo que desea adoptar para hacer crecer su negocio? Más importante aún, ¿lo es para 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 confusas. Como pequeña o mediana empresa, su limitado personal de IT debe concentrarse en su infraestructura y proyectos de IT existentes, su equipo no tiene tiempo para desarrollar la experiencia en la nube necesaria para guiar a su empresa en este viaje. La nube introduce nueva tecnología y nuevas herramientas de administración en su entorno de IT. Si el cambio no está bien planificado, agrega complejidad y riesgo, y nunca ve los beneficios que lo motivaron a elegir la nube en primer lugar.

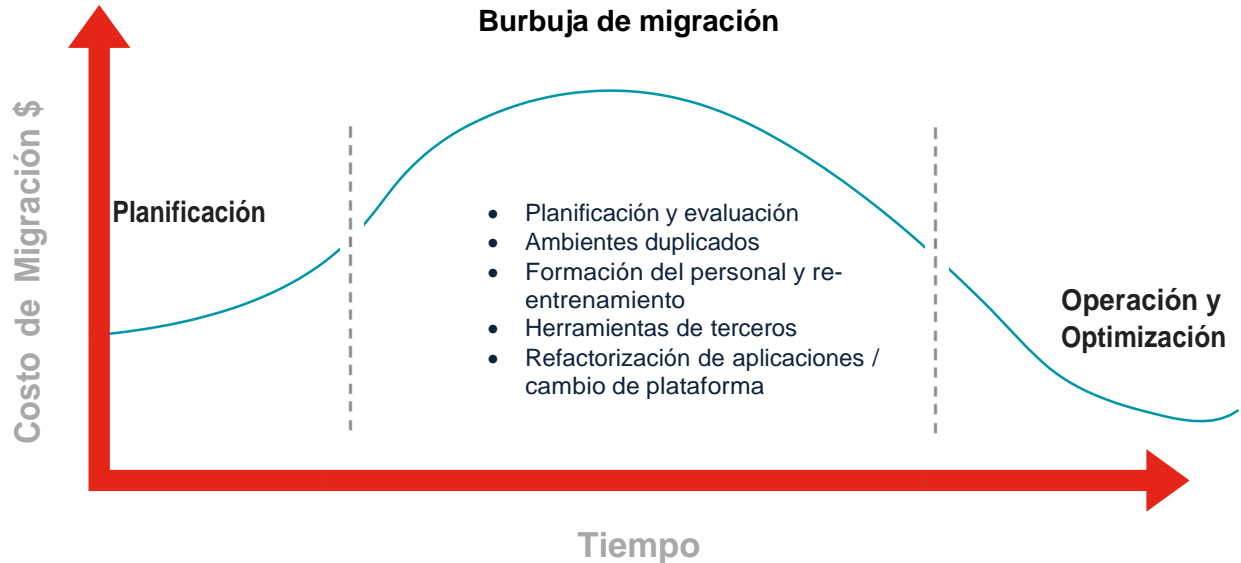


Escalando la "burbuja de migración a la nube"

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

esta burbuja puede ser un obstáculo increíblemente grande: 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 legados a la nube se retrasará debido a problemas con los costos de migración ¹



Desafíos con los proveedores de nube de hiperescala

Quizás haya oído hablar de los grandes proveedores de nube de "hiperescala". Quizás su IT 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 hiperescaladores introducen un segundo entorno de IT para administrar, duplicando las herramientas, los procesos y el esfuerzo para administrar tanto la nube como sus entornos de IT locales, 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 sus instalaciones a la nube).



Poca Inflexible

Los hiperescaladores no crecieron mucho adaptando sus soluciones. Se hicieron grandes dictando un enfoque arquitectónico y obligando a las empresas a cambiar y adaptarse a él. Es una transición dolorosa y corre el riesgo de quedar "atado" a su plataforma, por lo que no podrá cambiar fácilmente las estrategias de 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 IT 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 data center 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 normas de soberanía de datos.

Desafíos con los proveedores locales

Entonces, ¿a dónde puede acudir para tener una mejor experiencia en la nube? ¿Alguien que le 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 de los grandes hiperescaladores, 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 IT 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 de un proveedor de la nube

Las pymes necesitan un proveedor de la nube que pueda unir la escalabilidad 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 IT limitados y cerrar rápidamente cualquier brecha de habilidades que le impida lograr su visión digital. Al desarrollar una relación de confianza con su proveedor, éste puede ayudarlo a planificar la nube en función de sus necesidades particulares y luego pasar 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 IT. Con el proveedor adecuado, no tiene que ceder.



Infraestructura de hiperescala



Experiencia Localizada

Disponibilidad

Idioma

Escalabilidad

Servicios

Seguridad

Moneda

Innovación

Conocimiento

Baja latencia y excelente rendimiento

Servicios de proveedores de confianza para seguridad y redes

Modelos de nube flexibles

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

“Para los líderes de IT con visión de futuro, el camino hacia un data center moderno, eficiente y en la nube, es involucrando al socio de IT adecuado.”

Frost & Sullivan

● Claro Cloud Empresarial impulsa el crecimiento de su negocio

Claro Cloud Empresarial, brinda tranquilidad a las pequeñas y medianas empresas con soluciones seguras en la nube 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 Cloud Empresarial 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 mejorando el rendimiento de las aplicaciones. 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 único socio confiable.

Experiencia localizada

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

Respaldado por un soporte local inigualable, Claro Cloud Empresarial, se salio 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 pasando a arquitecturas de aplicaciones nativas de la nube, nuestros servicios de nube, redes y seguridad lo ayudarán a hacerlo realidad.

Claro le ayuda a “romper la burbuja de migración”

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

Déjenoslo a nosotros: Nuestra nube segura y flexible está respaldada por nuestras amplias capacidades, infraestructura, ingenieros y redes de América Móvil, 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 más estratégicos.

Migración Simple, obtener valor más rápido: 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: Expáandase fácilmente a nuevas regiones, mueva cargas de trabajo sin problemas entre sitios para cumplir con los requisitos de rendimiento o soberanía de datos. Nuestro catálogo unificado de servicios le da una experiencia de servicio consistente sin importar el lugar en que resida.

Flexible: Los clientes consumen la nube según sus requerimientos para satisfacer necesidades particulares de presupuesto, recursos y tecnología.

Rápida: Soporta incluso el acceso a las aplicaciones más exigentes con una conectividad rápida a nuestra nube.

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

Tranquilidad: Relájese sabiendo que los datos están seguros 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, comunicaciones y tecnología, con un amplio soporte localizado. Trabajamos con usted para entender sus necesidades y simplificar su transición a la nube.

Obtenga tranquilidad y consuma la nube en sus términos.

● Una nube de la mejor de su clase sin un alto precio

¿Qué hace que la plataforma Claro Cloud Empresarial sea tan especial? Claro, a través de América Móvil se ha asociado con VMware para construir nuestra nube utilizando sus tecnologías líderes en el mercado y reconocidas en todo el mundo. Su tecnología, junto con nuestra cartera de soluciones cuidadosamente seleccionadas, hace que Claro Cloud Empresarial sea fácil de adoptar, fácil de usar, eficiente y rentable. También ofrece un amplio espectro de capacidades para satisfacer sus necesidades actuales y futuras a medida que su empresa avanza en su viaje digital y hacia la nube. Las tecnologías de VMware utilizadas en Claro Cloud Empresarial son las mismas tecnologías que usted ya usa en su propio entorno, lo que agiliza las migraciones y permite que su personal de IT, use las habilidades que ya tiene al administrar sus cargas de trabajo en la nube. Basar nuestra nube en las tecnologías de VMware también lo protege de quedar atado a un proveedor, usted tendrá el control total sobre sus aplicaciones y datos y puede moverlos dentro y fuera de nuestra nube en cualquier momento según lo necesite.

Claro Servicios	Resultados comerciales del cliente y transformación digital Aplicaciones tradicionales Aplicaciones nativas de la nube					
	Gestión de cuentas localizada y éxito del cliente					
	Servicios profesionales (PROXIMAMENTE) Asesoramiento Evaluación Diseño e implementación Migración Transformación					
	Servicios administrados (PROXIMAMENTE) Backup y DR Sistema operativo Base de datos Aplicaciones Seguridad Desarrollo					
	Servicios de soporte técnico 24 x 7					
Claro Infraestructura	La mejor experiencia de usuario de su clase Interfaz de usuario API Autoservicio Catálogo Regiones federadas Facilidad de uso					
	Nube definida por software de próxima generación Nube pública Nube privada Nube híbrida					
	Redes y seguridad del data center					
	Red Global IP					
	Data Centers de América Móvil	Brasil Chile	Colombia Argentina Ecuador	Rep. Dom. Guatemala Perú	Puerto Rico EE.UU. (FL, TX)	Data Centers de clientes o colocación

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

● Lo que hace diferente a Claro Cloud



Mayor Presencia

Claro Cloud Empresarial, tiene la red troncal más conectada, la mayor presencia de data centers 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 excelencia y experiencia en varios dominios de IT, incluidos redes y seguridad.



Experiencia Localizada

Contamos con ventas directas locales, data centers y expertos en su país que soportan idiomas, contratos y monedas locales, lo que hace más fácil hacer negocios con nosotros. Brindamos servicios en la nube adaptados a sus necesidades particulares de negocio.



Nube híbrida desarrollada por VMware

Al estandarizar nuestra nube en la tecnología VMware, eliminamos el riesgo de la nube 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 data centers.



Asesor único de confianza

Para competir en un mundo digital que cambia rápidamente, necesita un socio innovador y de confianza para guiarlo 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: <https://www.cloudcloud.cl>

Sobre Claro

Claro 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 excelencia, 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 Cloud Report
4. HCM Technology Report: [SMBs Adopt More Cloud Solutions Throughout The Americas](#), 2019