

## Millicom (Tigo) fortalece su oferta de servicios en la nube para empresas

**Luxembourg, July 2, 2024** – Millicom anuncia, a través de Tigo Business, una nueva etapa en su colaboración con Amazon Web Services (AWS) para continuar desarrollando, de forma conjunta, la adopción de servicios en la nube. Ambas compañías firmaron un nuevo acuerdo mediante el cual Tigo Business elevará sus competencias y capacidades al más alto nivel, para satisfacer la creciente demanda de servicios profesionales, y convertirse en el aliado de referencia para los clientes de AWS. Además, la compañía de telecomunicaciones redobla sus esfuerzos para acompañar la transformación digital de la región y dar respuesta a las necesidades de los clientes empresariales, presentes en los 9 países donde opera en América Latina.

“Desde Millicom/ Tigo creemos en el poder de la inclusión digital para transformar vidas y negocios. Este tipo de acuerdos refuerzan nuestro compromiso de proporcionar a las empresas de América Latina las herramientas y el apoyo necesarios para prosperar en un mundo cada vez más digital. Al impulsar nuevas capacidades, no solo fortalecemos a nuestras comunidades, sino que también colaboramos con la construcción de un ecosistema digital, fundamental para el desarrollo económico sostenible y el progreso social de la región”, aseguró Marcelo Benitez, Ceo de Millicom.

De acuerdo con IDC, el tamaño del mercado de la nube en Centroamérica y el Caribe es de **USD\$283.2M** en 2024. Asimismo, la consultora prevé un crecimiento **CAGR de 18,6% entre 2023 y 2028**. El rápido crecimiento de los servicios digitales y la adopción de la nube están revolucionando la manera en que las empresas gestionan y protegen su información, haciendo que la soberanía de datos se convierta en una prioridad clave para los CIOs, quienes planean dedicar el 35% de sus presupuestos a soluciones que garanticen el cumplimiento normativo en los próximos 12 meses, según estimaciones de FutureSpace.

*“Para nosotros en AWS nuestros partners son claves para nuestra estrategia de negocio y servicio a nuestros clientes. Por eso, como región, nos pusimos la meta de tener partners incluidos en el 100% de nuestras cuentas. En AWS necesitamos que nuestra comunidad de partners persiga el mismo compromiso que nosotros: estar enfocados en el cliente y pensar a largo plazo, ayudándolos a abordar sus retos y oportunidades de mayor impacto, logrando resultados positivos”,* dijo Gerardo Martínez, director general de AWS para el norte de América Latina y el Caribe. *“Este acuerdo estratégico con TIGO permitirá acelerar y ayudar a miles de empresas en 9 países de Latinoamérica en su camino a la nube, acercar la tecnología a las empresas de todos los tamaños y complementar el portafolio de nube con servicios profesionales que brinden tranquilidad y confianza a nuestros clientes”*

A los esfuerzos comerciales entre ambas compañías se suma el compromiso social conjunto. Es que tanto AWS como Millicom/ Tigo se enfocarán, además, en la inclusión digital de las comunidades, a través del desarrollo y difusión de contenido y capacitaciones digitales en América Latina. Se trata de un esfuerzo conjunto para desarrollar el conocimiento digital en la región.

## Liderar la transformación digital corporativa

Con un enfoque centrado en las necesidades específicas de cada cliente, Tigo Business ofrece una gama completa de servicios profesionales para optimizar los procesos empresariales y mejorar la eficiencia operativa, que impulsen el crecimiento y la innovación. Las soluciones se centran en tres pilares fundamentales: seguridad integral en todas las soluciones del catálogo de Tigo Business, conectividad inteligente y almacenamiento tanto en nubes privadas y públicas.

El acuerdo con AWS es un paso que aportará a la estrategia de Tigo Business para expandir su portafolio de soluciones digitales y acelerar la oferta de servicios avanzados. En los últimos años, Tigo Business ha invertido significativamente en la capacitación y el desarrollo de habilidades, fortaleciendo su experiencia en sus servicios “SD-WAN”, seguridad gestionada y oferta multinube (privadas, públicas e híbridas). Estos esfuerzos han permitido a Tigo Business continuar consolidando su liderazgo en el mercado regional y ofrecer una combinación robusta de soluciones en nubes privadas y públicas. Este avance refleja el compromiso continuo de Tigo con la seguridad, la conectividad y la innovación, mientras genera colaboración con proveedores digitales que buscan impulsar la transformación digital de América Latina.

-END-

**For further information, please contact:**

<b>Press:</b> Sofia Corral, Director Corporate Communications <a href="mailto:press@millicom.com">press@millicom.com</a>	<b>Investors:</b> Michel Morin, VP Investor Relations <a href="mailto:investors@millicom.com">investors@millicom.com</a>
--	--

### About Millicom

Millicom (NASDAQ U.S.: TIGO, Nasdaq Stockholm: TIGO\_SDB) is a leading provider of fixed and mobile telecommunications services in Latin America. Through our TIGO® and Tigo Business® brands, we provide a wide range of digital services and products, including TIGO Money for mobile financial services, TIGO Sports for local entertainment, TIGO ONEtv for pay TV, high-speed data, voice, and business-to-business solutions such as cloud and security. As of March 31, 2024, Millicom, including its Honduras Joint Venture, employed approximately 15,500 people, and provided mobile and fiber-cable services through its digital highways to more than 45 million customers, with a fiber-cable footprint over 14 million homes passed. Founded in 1990, Millicom International Cellular S.A. is headquartered in Luxembourg.