



Como **Stars** ayudó **Stefanini Scala** a despejar el camino hacia el exterior

“Nuestro desafío era construir la nueva identidad de la empresa como proveedor de soluciones y no como un vendedor de TI, una identidad propia, pero que llevara la fuerza del grupo Stefanini.”

- José Carlos Jerônimo Pires,
presidente de Stefanini Scala

Información general

Stefanini Scala surgió en 2016 a partir de la fusión entre **Scala IT**, especialista en soluciones de BPM e integración, con **Stefanini VANguard**, empresa especializada en gobernabilidad y seguridad de TI que pertenece al grupo **Stefanini** y que actúa en 40 países.

La fusión prometía un crecimiento acelerado para **Scala**, inclusive con la posibilidad de expansión hacia el exterior. La empresa, entonces con 28 años en el

mercado, es uno de los principales asociados de **IBM** en Brasil y la idea es que se torne también uno de los mayores asociados globales.

Pero para eso sería necesario realizar diversos cambios internos y enfrentar desafíos de diferentes intensidades. “La fusión mostró que los cambios eran más impactantes de lo que imaginábamos”, dijo José Carlos Jerônimo Pires, presidente de **Stefanini Scala**.

Sobre a Stefanini Scala

Stefanini Scala es fruto de la fusión entre **Stefanini VANguard**, especializada en gobernabilidad de TI, seguridad y Service Management, con **Scala IT**, especializada en soluciones de BPM, Analytics e integración, y uno de los principales **asociados de IBM en Brasil**.

La fusión permitió un crecimiento acelerado a **Scala**, inclusive con la meta de llevar sus habilidades al exterior: en 2017 la empresa comenzó a operar en México y en Colombia, y pretende expandirse hacia otros 3 países en 2018, también con una estrategia planteada para ingresar a Europa. La expectativa de la empresa es convertirse en uno de los mayores asociados de **IBM** en el mundo.

Acerda de a IBM Cloud Stars

Stars es una iniciativa de apoyo que utiliza metodologías comprobadas y mejores prácticas para ayudar a los **IBM Cloud Business Partners** a incrementar drásticamente sus negocios.

El equipo Stars incluye expertos en canales y programas **IBM**, tecnologías de computación en la nube, planificación estratégica, marketing y capacitación técnica y comercial, que se concentran en hacer que sus negocios prosperen. Nuestros Star Partners venden, en promedio, 10 veces más que los demás partners, crecen 3 veces más rápido, entregan más soluciones cloud y son líderes en el mercado de computación en la nube.

Únase a nosotros hoy, para que su negocio también pueda aprovechar estos beneficios.

Desafíos:

La fusión y el momento en que sucedió generaron una lista de cosas a hacer:

- 1 El equipo debía adaptarse a la realidad de un grupo multinacional grande y necesitaba probar su valor, para mostrar al mercado que **Scala** no sería absorbida por **Stefanini** ni perdería su identidad. También necesitaba reciclarse para ir al paso de la nueva realidad del mercado, en la que el cliente ya no es un ejecutivo de TI, sino un ejecutivo de negocios.
- 2 El mercado está pasando por un momento de transformación digital y era necesario ir al paso de esa evolución, presentando soluciones que respondieran rápidamente a las demandas de los clientes. Era necesario migrar de la condición de empresa vendedora de TI hacia una empresa desarrolladora de soluciones.
- 3 La estructura de marketing de **Scala** era diferenciada, pero necesitaba trabajar en el nuevo portafolios de soluciones y en la construcción de la nueva identidad de la empresa, un volumen de trabajo grande para el que **Stars** fue fundamental.
- 4 Para completar, en el punto 4 de la lista estaba **Watson**, que exigía el desarrollo y capacitación de los equipos técnico y de ventas: "Tenemos clientes que preguntan sobre **Watson**, la demanda ya existe en la punta e invertimos para adaptarnos a esa otra novedad", dijo Pires.

La importancia de Stars para Stefanini Scala

El proceso de fusión que generó **Stefanini Scala** demandaba la construcción de la nueva identidad y la definición de un nuevo portafolios de soluciones, proceso en el cual el **Stars** tuvo un papel fundamental. "Fue un año atípico debido a la gran cantidad de cambios, tanto interna como externamente", dijo Roberto Luiz Ameriot Junior, director comercial de Stefanini Scala. "Del escenario económico a la nueva realidad del cliente, que cambió su modelo de compra y pasó a buscar soluciones de TI, tuvimos que enfrentar muchos desafíos". **Stars** ayudó durante todo el proceso, al hacer posibles discusiones con consultores independientes, con especialistas de **IBM** y con un equipo de comunicaciones y marketing que delineó la estrategia para la creación de un nuevo sitio, un video institucional y campañas de marketing digital, entre otras acciones. "No fue fácil, el trabajo no paró, tuvimos que realizar ajustes sobre la marcha", dijo Ameriot.

Resultados

Los resultados de un año de trabajo ya pueden sentirse: "El **Stars** nos ayudó en la transición", dijo el presidente José Carlos Pires. "Conquistamos nuestro espacio dentro del grupo, buscados para desarrollar proyectos que hacen evolucionar nuestras habilidades. Para el mercado y también para **IBM**, quedó claro que no perdemos nuestra identidad, sólo nos adaptamos". **Stefanini Scala** ya entró en México y en Colombia, y tiene programados otros tres países en Latinoamérica. Existen planes en curso para entrar a Europa. Sí, todo el trabajó valió la pena.

Impulse sus negocios con los profesionales dedicados de Stars

DESCUBRA CÓMO CONVERTIRSE EN UN STAR PARTNER.
HABLE CON **MELISSA HADLEY**.

[Más información sobre Stars](#)



[Vea el folleto informativo de Stars](#)

