



## **Entrevista a Diego Schmira, Gerente General de Qplus Consultores S.A.**

### ***-¿Cómo surge la empresa Qplus Software Solutions?***

-**Qplus** surge de la necesidad de llevar al mercado nacional, buenas prácticas en el desarrollo de soluciones de Software para el sector industrial y minero. Dichas buenas prácticas fueron recolectadas con mucho esfuerzo durante largos años en los cuales prestamos servicio a reconocidas empresas de calibre, quienes invierten en procesos y tecnología como gran pilar de su posición de liderazgo en el mercado. Nos propusimos aportar a sectores de la mediana y pequeña industria lo mejor de dichas práctica adaptadas a los contextos de cada segmento.

### ***-¿Cuántos empleados tiene actualmente?***

-Actualmente, somos 12 entre empleados y socios, quienes nos encargamos de mantener nuestros productos, relacionarnos con el mercado para tener una retroalimentación constante, llevar adelante actividades de gestión, comercialización, representación institucional, etc.

### ***-¿Cuáles son sus principales clientes? ¿Qué oferta de productos tiene disponible para ellos?***

-Principalmente, ofrecemos productos de nuestra propiedad intelectual acompañados con servicios de alto valor agregado, integración y consultoría. Nuestros principales clientes son **Finning Sudamericana** (Chile, Argentina, Bolivia y Uruguay), **Intelisis** (Mexico), **Relianz** (Colombia), **Tubos Trans Electric** (Argentina), **Helacor-Heladerías Grido** (Argentina), **MaxionMontich** (Argentina), entre otros.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org  
www.procordoba.org



Nuestros productos son variados, algunos de ellos son:

**QPfactory:** Organización, seguimiento y control de producción.

**QPScheduler:** Planificación automática de recursos de planta.

**QPTracking:** Sistema de seguimiento y monitoreo en línea.

**QPLUS**  
SOFTWARE SOLUTIONS  
Productos de Software para la industria y la minería

**QPLUS SCHEDULER**  
Planificación automática de recursos de planta

**QPLUS FACTORY**  
Organización, seguimiento y control de producción

**QPLUS TRACKING**  
Sistema de seguimiento y monitoreo en línea

+54 351 4735138    qplus@qplusglobal.com    /QPlusSoftwareSolutions

### **-¿Cuál es su estrategia comercial?**

-Nuestra estrategia comercial se basa en seleccionar cuidadosamente las herramientas de marketing digital, upselling, rondas y misiones de negocios. Sobre esta última vía de acceso a potenciales clientes, me gustaría recalcar dos puntos: la **selección cuidadosa** que hacemos año a año de las misiones a las que asistimos y la **colaboración de ProCórdoba**, no sólo con apoyo económico, sino por el networking, entrega de material de mercado, etc.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org  
www.procordoba.org



***-¿Cuál es el perfil de la empresa en relación al comercio exterior? ¿Qué proyección nacional e internacional tiene?***

-La empresa se propone llegar al cliente a través de nuestra red de distribuidores, nuestra venta está muy bien balanceada en términos de % de facturación, entre el mercado nacional y el externo.

***-¿En qué mercados tiene presencia? ¿Cuáles son los nuevos mercados que ha identificado con mayor potencial? ¿Cuál es su estrategia de inserción en nuevos mercados? ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en la actualidad para acceder a nuevos mercados?***

-Actualmente, los principales mercados en los que tenemos presencia son **Chile, Colombia, México, Uruguay** y estamos proyectando, a través de nuevos distribuidores, USA. Desde Qplus consideramos que los mayores desafíos se centran en dedicar el tiempo adecuado a la actividad y operatoria diaria, al igual que dedicar tiempo a la innovación y creación de nuevas soluciones de negocio basadas en la tecnología.

***-La empresa cuenta con 15 años de experiencia en materia de licitaciones, ¿qué participación tiene en la actualidad la empresa en las compras públicas? ¿Cuáles son los aprendizajes más significativos obtenidos? ¿Qué experiencia particular nos puede comentar en relación a las licitaciones?***

-El canal de comercialización a través de compras públicas (nacionales e internacionales) nos permitió apalancar el negocio principal de la compañía, además de abrirnos mercados de altísima dificultad de penetración. En la actualidad la facturación

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org  
www.procordoba.org



derivada de compras públicas no tiene la participación que supo tener en los años 2010 (+/- 3).

***-¿Cómo fue el proceso de presentación de la empresa a licitaciones? ¿Qué es lo que consideran relevante sobre la posibilidad de ventas por medio de licitaciones?***

-Personalmente tengo 15 años manejando licitaciones y en este mundo hay mucho a tener en cuenta, algunos TIPS:

- Inscribirse en portales con alta segmentación.
- Generar una base de conocimiento interna para así eficientizar el enorme trabajo que es presentar una propuesta en un proceso licitatorio.
- Estructurar aspectos claves de cada nueva licitación que se encuentra en análisis (montos, plazos, exclusiones, preferencias, connotaciones legales y tributarias, presencia local, etc.).
- Descartar procesos a los cuales se ingresa con un calendario muy avanzado.

***-La Agencia ProCórdoba brinda asesoramiento en materia de licitaciones internacionales, ¿qué opina de la existencia de dicho servicio?***

-Nos llega el newsletter de la Agencia, el cual revisamos y, si las búsquedas de productos y/o servicios coinciden con nuestra oferta, confeccionamos nuestra oferta.

**Nuestra experiencia es que no siempre la oportunidad comercial en sí misma es lo más tentador, sino por el contrario la posibilidad de penetrar en un mercado regional y/o entender otro vertical en el cual alguno de nuestros productos pudiera ser insertado.**



- ***¿Cuáles son las oportunidades comerciales que han tenido a partir de la participación en misiones comerciales?***

-Las misiones comerciales no necesariamente redundan en ventas. Ese es un error muy típico por el cual empresas dejan de asistir a eventos de éste tipo. Nuestra experiencia es que, asistir a misiones “cuidadosamente seleccionadas” permite entender el ecosistema de negocios, hablar el mismo lenguaje, tener presencia en el mismo, convertirse en referente. Amén de lo antes puntualizado, hemos conseguido grandes clientes mediante la asistencia a rondas de negocio. Así como también, a través del sostenimiento de productos y servicios de excelencia logrados mediante contratos licitatorios.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org  
www.procordoba.org