



VATES S.A.

## TALLER ANR600 2008

Ing. Mario Barra  
Presidente VATES S.A.  
Presidente Cluster Córdoba Technology

## Caso de éxito: VATES-CALIDAD DE SOFTWARE-FONTAR

### ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION: CALIDAD DE SOFTWARE - CMMI PROYECTOS:

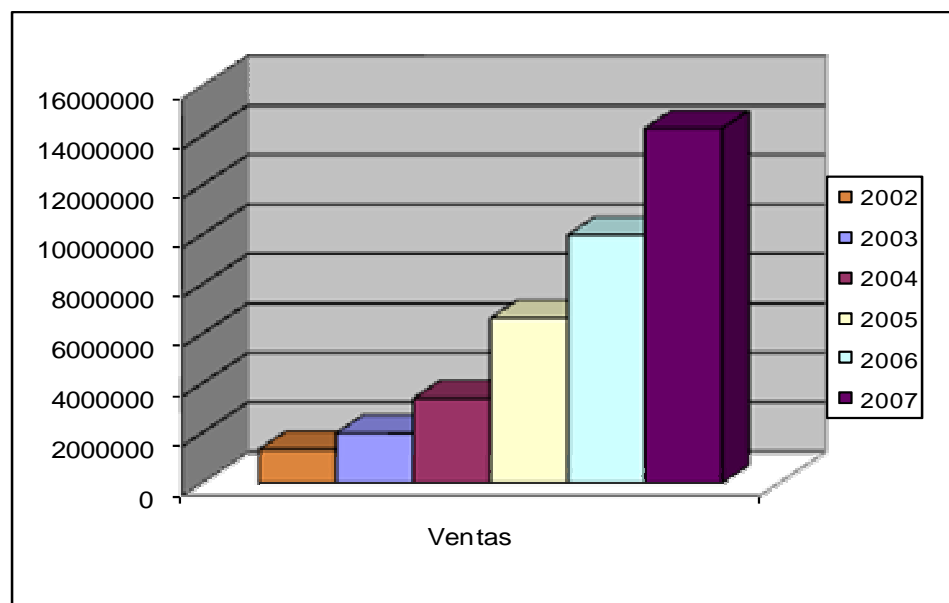
- ANR 300 NA 037/01 “Software para Administración de Proyectos de Software”
- ANR 300 NA 067/03 “Software para la implementación asistida de CMMI”
- ANR NA 008/04 “Frameworks CMM Compliant”
- ANR 300 NA 091/05 “Mejora de Proceso acorde a CMMI 5”
- ANR FONSOFT CO 004/06 “Acreditación CMMI 5”
- ANR 600 CO 023/06 “PMOTools”

## Resultados

- De las 300.000 empresas de desarrollo del mundo, hay solo 300 CMMI 5, sólo 6 Latinoamericanas y sólo 1 Argentina: VATES S.A.
- Mejora de Productividad
- RRHH quieren trabajar en VATES S.A.
- Posicionamiento como Desarrollador para Desarrollador de Software
- Brindar Asesoramiento en calidad de Software

## Resultados 2002 - 2007

- Inversión Total: \$ 1.595.656
- Subsidio: \$ 750.602



Crecimiento 2002 - 2007 del 960%

## Métricas

- Cantidad de Proyectos Presentados: 10
- Cantidad de Proyectos Aprobados: 9
- Cantidad de Rendiciones Presentadas: 6
- Cantidad de Rendiciones Pagadas: 6
- Tiempo promedio transcurrido entre Presentación del Proyecto y Firma de contrato: 8,4 meses
- Tiempo promedio transcurrido entre presentación y cobro: 3,8 meses

## Beneficios

- Nos obliga a pensar en como mejorar, como invertir en I+D
- Subsidio de hasta el 50% sin nada a cambio
- Ayuda al crecimiento de las PYMES
- Incentiva la cooperación entre Universidad y Empresa

## Puntos a mejorar

- Tiempo transcurrido entre presentación y aprobación del proyecto
- Tiempo transcurrido entre presentación de rendición y cobranza
- Poco tiempo desde el anuncio de convocatoria del ANR hasta la presentación
- Fortalecer la vinculación con las Universidades
- Facilitar el acceso de las empresas pequeñas

## Recomendaciones

- Pensar en proyectos que agreguen valor a las Empresas
- Pensar en proyectos viables y con buena ROI
- Incorporar participación de UVT / Universidades
- Aprovechar el conocimiento de los consultores en la Formulación
- Preparar muy bien la formulación del proyecto. A veces no se le da el valor que tiene. Es una licitación
- Ser muy prolijos en la ejecución y en la parte administrativa: Servicio - Factura - Pago
- Llevar toda la documentación comprometida del proyecto
- Generar historia positiva
- Aprovechar esta oportunidad!!!!
  - Ej. ANR 600
  - Subsidio: \$ 600.000
  - Con una rentabilidad del 15%
  - Tendríamos que hacer una venta de \$ 4.000.000



MUCHAS GRACIAS

VATES S.A.