



Presentación de Compañía

Acerca de Nivaria

Nivaria Innova

Agosto de 2008



ÍNDICE

01. Acerca de Nivaria	2
01.1. Objetivos y estrategias de Nivaria	3
01.2. Modelo de crecimiento	4
02. Enfoque de Innovación	5
03. Innovamos en Colaboración	6

01. Acerca de Nivaria

Empezamos como Nivaria Media Lab en el año 1998 con la clara convicción y determinación de ofrecer soluciones para la generación y la administración de contenido Web. Como expertos en Business Process Reengineering y Customers Service, ofrecíamos servicios de consultoría y otros servicios para Internet.

En Julio 2003 nace Nivaria Innova, evolucionamos de ser una empresa que prestaba servicios a ser una empresa enfocada en productos. Esta evolución es resultado del éxito que las herramientas internas estaban teniendo con los clientes y grandes consultoras en términos de eficiencia, calidad y rapidez de despliegue en los proyectos realizados.

La misión de la empresa es diseñar y crear soluciones eficientes para resolver la mayor parte de las necesidades de gestión de información de nuestros clientes.

Nuestro mercado son empresas y corporaciones públicas de cualquier dimensión que pongan su negocio en Internet.

La Suite de Nivaria es una familia de productos que evoluciona de forma continua en función de las necesidades del mercado. Se caracteriza por ser: Easy, In-Expensive and Efficient.

- **nivaria{ content manager** es un producto de WCM (Web Content Management) para la creación de portales, intranet, y extranet; la gestión documental y la gestión del conocimiento.
- **nivaria{ solution builder** es un producto de CEVA (Content Enabling Vertical Applications) para el desarrollo de aplicaciones de negocio en un entorno Web y multicanal.

De acuerdo con la misión de la empresa, la actividad se centra en crear proyectos exitosos, ofreciendo un alto valor para el cliente e innovando de forma conjunta:

- Desarrollo de Producto. En nuestro laboratorio de desarrollo, el Comité de Innovación y de Gestión de la Calidad, definen el Road Map de los productos. Se trata de un equipo de Expertos del Sector, Universidades, Consultores y Consejeros que guían la estrategia de la empresa.
- Desarrollo de Proyectos. Buscamos proyectos únicos que sean casos de éxito y demuestren la solidez de nuestro plan de negocio. Así adecuamos el producto a las necesidades del mercado mientras generamos el flujo de caja necesario para financiar la mejora del producto.

01.1. Objetivos y estrategias de Nivaria

Actualmente Nivaria podría figurar, según Gartner, entre los productos líderes del mercado de Gestores de Contenidos a nivel Internacional una vez consiga unas ventas superiores a 10 M \$. Nuestra estrategia competitiva se basa en un posicionamiento fuerte ofertando soluciones muy completas, de altas prestaciones. En palabras de Toby Bell, uno de los principales analista de Gartner: Nivaria tiene un producto “High level, Easy, Inexpensive y Efficient”.

La visión de internacionalización de la empresa pasa por conseguir que Nivaria sea un jugador reconocido a nivel mundial en:

- WCM (Web Content Management)
- CEVA (Content Enabling Vertical Applications)

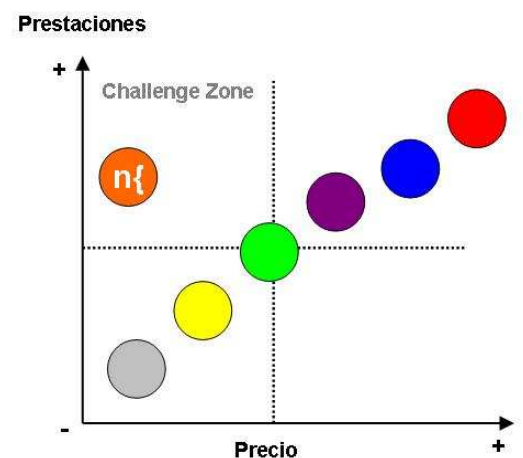
Actualmente la empresa está focalizando sus mayores esfuerzos en 3 direcciones principales:

- Implementación del producto, en el mercado nacional e internacional.
- Excelencia Operacional, aplicando metodología y buenas prácticas.
- Customer Intimacy, buscando referencias en los proyectos con los clientes para que actúen como prescriptores del producto.

En el sector, se ha puesto foco hasta ahora en las grandes compañías olvidando que las PYMES tienen los mismos requerimientos y necesidades en el mundo Internet. Esto se refleja en la forma que los productos de Nivaria se adaptan a las necesidades de las empresas con soluciones escalables, poniendo el foco en negocios de diferentes dimensiones.

El posicionamiento de Nivaria frente a los competidores se basa en:

- Altas prestaciones
- El TCO más bajo del mercado
- Corto tiempo de despliegue
- Corto “Time To Market”
- Un rápido (ROI) Retorno de la Inversión
- Fácil mantenimiento
- Alto nivel de funcionalidades
- Interfaz amigable (fácil de usar)
- Una familia de productos fácilmente escalable
- Un precio asequible



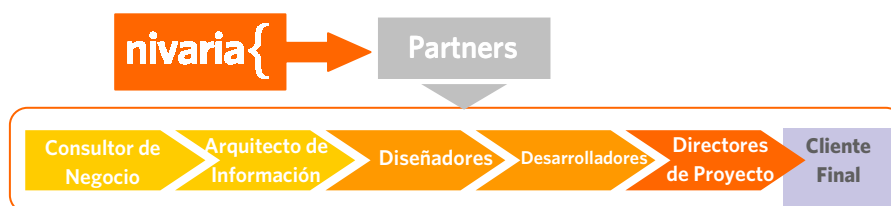
01.2. Modelo de crecimiento

En el planteamiento estratégico orientado a la Internacionalización, nuestro público objetivo son los Partners, profesionales que “sacan jugo” a la red y que están en condiciones de realizar proyectos de alto valor añadido.

Las claves de éxito en la estrategia de marketing se focalizan principalmente en el hecho de tener una Web diferenciada, un buen trabajo de equipo, el soporte de prescriptores (Gartner, etc.) y el desarrollo de Marketing Viral y la creación y gestión de una Comunidad. Con el fin de suministrar productos y servicios que puedan ser altamente competitivos en el sector.

Nuestros partners, en tanto que público objetivo es el siguiente:

- Director de proyectos
- Arquitecto de Información
- Diseñador con conocimientos HTML y CSS.
- Desarrollador o integrador con conocimientos Java.



“Nuestros Partners crecen con nosotros”

Se busca en el partner la capacidad de hacer proyectos en Internet de forma exitosa, sea por sus propios medios o trabajando en colaboración con Nivaria o con otros partners. Esto nos permite conseguir juntos buenas referencias, algo que siempre es visible en Internet, transmitiendo una mentalidad “**Tu ganas, Ganamos Todos**”

Los Principales Partners que implantan los productos Nivaria son:

- Multiplica (España, Chile, USA)
- Think & Go (España)
- General de Software de Canarias (España)
- AXPE Consulting (España).
- Indra / Soluziona (España)
- Before (Uruguay)
- Analoga (Uruguay)
- Business Services (Rusia)

02. Enfoque de Innovación

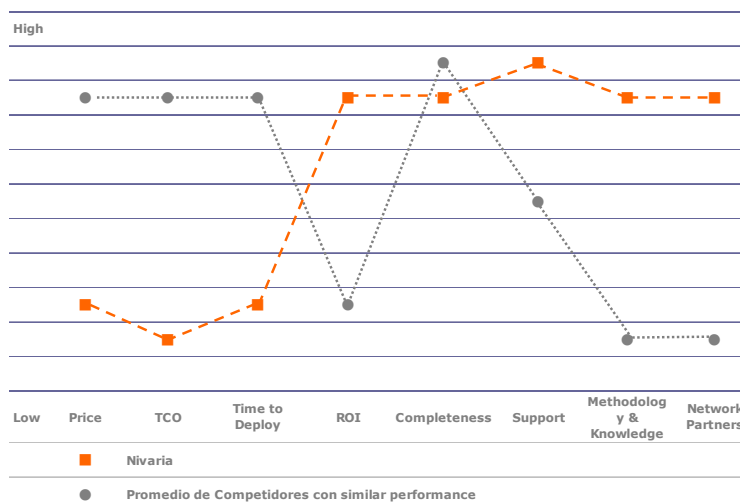
La estrategia para consolidar el posicionamiento como producto de Nivaria se basa en un modelo de negocio enfocado a añadir valor a través de la innovación, para conseguirlo desarrollamos costes bajos y altas prestaciones para los clientes, tal como se refleja en la gráfica:



“Entendemos la innovación como la función que convierte ideas en valor, a través de personas y en la forma de diseño, operaciones y comunicación. En pocas palabras: la función del know-how al cashflow”.

El resultado se refleja en la curva de valor de nuestra estrategia, donde aventajamos en aspectos clave a los competidores con prestaciones similares o ligeramente superiores: Como resultado obtenemos una plataforma eficiente que permite: que el 80% de los proyectos viene suministrado por el producto, quedando solo un 20% restante específico del proyecto para desarrollar, tal como explicamos en la siguiente gráfica:

El resultado de lo expuesto se refleja que la curva de valor de nuestra estrategia, donde aventajamos en aspectos clave a los competidores con prestaciones similares o ligeramente superiores:



03. Innovamos en Colaboración

“Somos más que Software, somos un Equipo”

El equipo Nivaría es multicultural e internacional (Rusia, Ucrania, Israel, USA, Francia, Argentina, Uruguay y España) formado principalmente por físicos, matemáticos e informáticos con alta formación y experiencia que realizan función de consultores, investigadores y desarrolladores.

Nivaría trabaja con un modelo de empresa en red, de hecho como un cluster de empresas, innovando en colaboración con nuestros partners, universidades y centros de investigación. Buscamos relaciones a largo plazo, añadiendo valor en cada fase y a cada perfil involucrado.

Centros de Investigación y **Universidades** con las que colaboramos:

- Moore Business School (Universidad de South Carolina)
- Universidad de La Laguna (Vicerrectorado de Innovación y el departamento ISA ATC)
- Universidad Pompeu Fabra
- Centro de Ensayos de Software (Universidad de la República del Uruguay)

Algunos **Casos de Éxito**:

- BBVA
- Banco Santander
- Consejo Superior de Cámaras de Comercio
- PROEXCA
- Gobierno de Canarias
- Cabildo de Tenerife
- CLH
- HOSPITEN
- SEUR
- CHAHER
- Turismo de Lanzarote

Alianzas:

- Arsys
- Soluziona / Indra
- Sun Microsystem
- Vodafone
- C-Log International
- PWC
- Gartner
- Secartys
- Global Tech Bridge



Aceptación de Confidencialidad

© NIVARIA INNOVA 2009

Todos los derechos reservados.

NIVARIA INNOVA

Teléfono +34 902 15 14 27

www.nivaria.com

Este Documento ha sido realizado por Nivaria Innova.
Las imágenes y la metodología son propiedad intelectual de Nivaria Innova y se encuentran registrados. Queda prohibida cualquier copia o reproducción total o parcial del presente documento sin la autorización por escrito del titular del mismo. También se prohíbe su venta o distribución sin la autorización por escrito de Nivaria Innova.