

# VIRTUALWARE 2007, S.A.:

## VIROO: De una patente tecnológica a la creación de una solución que multiplica la capacidad de innovación de empresas e instituciones



Unai Extremo/Aida Otaola Barbeito

aotaola@virtualwareco.com

689034068

<https://www.virtualwareco.com/immersive-room/>



**Actividad:** Virtualware, creada en 2004, es una organización única que va más allá de los límites de la realidad virtual. Busca promover el vasto potencial de la realidad virtual y acelerar su adopción para ayudar a las empresas e instituciones a crear un futuro sostenible que haga avanzar a la sociedad.



**Sector:** Otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática



**Nº de personas empleadas:** 48



**Localización:** Usausuga Kalea, 7, 48970 , Basauri, Bizkaia

## Innovación **RADICAL** de ámbito **INTERNACIONAL**

### ¿Por qué es un **POTENCIAL** caso práctico en innovación?

Porque es una experiencia real de una empresa que ha transformado su modelo de negocio basado en la provisión de servicios avanzados de alta base tecnológica. Adaptando su estrategia de posicionamiento y su modelo organizativo, y partiendo de una innovación tecnológica patentada, VIRTUALWARE ha conseguido generar grandes oportunidades de mercado más allá de su espacio original. Además, incorpora esquemas de facturación basada en la servitización SAAS (Software as a Service) que garantizan la sostenibilidad económica de la iniciativa.

## INFORMACIÓN SOBRE EL CASO PRÁCTICO

En la última década la tecnología de realidad virtual ha vivido un boom en el ámbito empresarial, llegando un estado de madurez en el uso donde no se aprovechaban todas las potencialidades que la realidad virtual otorga a las entidades usuarias VIRTUALWARE detecta la necesidad de generar un servicio más transversal, más allá de las soluciones verticales (entrenamientos o revisiones de ingeniería) que otorga la competencia.

El proyecto VIROO nace con vocación de satisfacer esa demanda, multiplicar la capacidad de innovación de sus clientes y abrirse a nuevos mercados, a la vez que transforma el núcleo del modelo de negocio hacia una comercialización basada en los servicios software como atributo principal, facilitando a organizaciones de distinto tamaño implementar VIROO de manera más rápida.

Por su parte, VIRTUALWARE ha pasado de ser una ingeniería tradicional que desarrollaba proyectos puntuales a medida, a ser un proveedor de servicio SAAS donde el cliente paga por tener a su disposición el producto y hacer diferentes usos a través de este. Así, VIRTUALWARE ha conseguido aumentar la facturación originada de su nuevo modelo de negocio y sigue abriéndose a mercados novedosos que le garantizan un éxito sostenible a medio plazo.

El desarrollo de VIROO tanto en el pasado como en el presente y futuro es un proceso colaborativo en que el tratan de involucrar al máximo número de grupos de interés, clientes y administraciones con las que VIRTUALWARE colabora habitualmente: BIZINTEK (ingeniería local que participó en el diseño original del sistema VIROO y proveedora de componentes para el sistema de tracking), o EUROSIGNO (micropyme local especializada en gestión y registro de patentes y marcas). Asimismo, realizan vigilancia tecnológica constantemente relacionándose con asociaciones sectoriales y clústeres (GAIA, APMA, VRAR Association, ETSA, NCS, SESAM) con los que obtienen información actualizada para contrastar y testear las ideas antes de lanzarlas al mercado. Por otro lado, también cabe mencionar la aportación financiera obtenida en el programa 2i de la Diputación Foral de Bizkaia, que facilitó las primeras fases de desarrollo tecnológico y de producto.

Por último, es un caso que impacta positivamente en el ámbito educativo-social (garantizando el acceso a tecnologías avanzadas para estudiantes de universidades públicas y privadas), económico (generando ecosistema económico local, donde pequeñas empresas desarrollan negocio enfocado a la generación de contenidos, basado en empleos de alto valor añadido) y ambiental (incluyendo indicadores de sostenibilidad de materiales desde las fases de diseño, e indicadores de impacto de la integración de su producto en los sistemas de su clientela).

### Antecedentes

VIRTUALWARE ofrece apoyo a las organizaciones y empresas que carecen de herramientas tecnológicas para aprovechar su potencial de innovación y que presentan dificultades para la adopción de las mismas. En los últimos años la realidad virtual ha vivido un auge en el mundo empresarial como herramienta habilitadora sencilla que aporta valor a las empresas en sus procesos. La falta de sistemas de realidad virtual adaptables a espacios de gran tamaño y la limitación de oferta enfocada a proveer soluciones transversales hizo reflexionar a VIRTUALWARE y aprovechar esa demanda.

### Reto

La empresa busca desarrollar una innovación tecnológica con vocación de apertura, ofrecer una propuesta de valor transversal a nuevos mercados y apoyar a las organizaciones y empresas que carecen de herramientas para impulsar sus procesos de innovación y tienen dificultades para la adopción de nuevas tecnologías. Para ello, quiere poner a su disposición todo el potencial de la realidad virtual y acompañarlas en el proceso, además de transformar el modelo de negocio de VIRTUALWARE. Además, aspira a que el 80% de la facturación total de VIRTUALWARE en 2023 provenga de esta nueva propuesta.

### Acciones

- Definición del modelo de negocio SAAS (Software as a Service) paralelamente al desarrollo del producto:
  - Definición del producto adecuado al modelo de negocio con enfoque de mercado: sistema de tracking compuesto por elementos hardware y software que permite la creación de espacios de gran tamaño para entornos de RV.
  - Evolución constante del concepto de producto para adaptarse a los cambios mediante vigilancia tecnológica y de mercado.

2. Presentación oficial al mercado en evento VRX Europe (Amsterdam) 2019.
3. Estructuración de estrategia de protección formal vía patente internacional y lanzamiento a mercados internacionales (USA, Canadá, México, China, UE).
4. Diseño y desarrollo de la plataforma software para poner en marcha el modelo de negocio.
5. Adaptación del modelo organizativo de VIRTUALWARE:
  - Reorganización de la estructura para adaptar los equipos de desarrollo y el trabajo con el cliente, más allá de la venta, aportación de valor continuamente: equipos continuamente trabajando en la evolución del producto para ofrecer las últimas actualizaciones.
  - Uso de SCRUM y metodologías ágiles de trabajo, fomentando interacción constante.
6. Implementación de capacidades y funcionalidades basadas en un feedback activo y continuo con el cliente.
7. Adaptación del plan estratégico incluyendo el nuevo modelo de negocio como eje de la competitividad.
8. Lanzamiento VIROO Global Partnership Program.

## Resultados obtenidos

- Estructura de ingresos recurrentes y estables: incremento de la facturación gracias a la consolidación y ampliación de la red, sobre todo en instituciones educativas y empresas (80% e la facturación procedente de VIROO en 2021)
- Nuevos clientes: CONALEP, México; Universidad Tecnológica de El Retoño (UTR), México; Universidad de Deusto, Bilbao; General Electric Hitachi en Carolina del Norte, EEUU.
- Fortalecimiento del posicionamiento y la imagen de empresa:
  - Mediante la participación en diversos eventos locales, estatales e internacionales: ARTs a Head (Toronto), VRARA Global Summit (Vancouver), Florida Simulation Summit y v/ITSEC (US), VRX Europe (Amsterdam), AWE Europe (Alemania), Digital Enterprise Show (Madrid), First Lego League Euskadi (Bilbao) y otros.
  - Mediante la consecución de premios: mejor solución empresarial en Londres en los VR Awards 2019, minalista en Auggie Awards 2020, Premio Laval Awards 2020, Finalista junto con GeneralElectric Hitachi en los VR Awards 2020.
- Aumento de la motivación interna: VIRTUALWARE reconecta con su esencia original y su propósito: acelerar la adopción de la realidad virtual en el ámbito empresarial, conscientes de la aportación de valor y la rentabilidad que otorga esa tecnología a las personas usuarias.

---

## CATEGORIZACIÓN DEL CASO

---

### Ámbitos de Innovación:

- Producto: Software, Servicios.
- Modelo de Negocio:

### Ámbitos de oportunidad:

- 1 - Transformación tecnológica/digital

**Unai Extremo (Socio fundador y CEO)**

“Pasar de un modelo de proyecto a medida, a un modelo de servicio, productización o servitización, es algo que muchas empresas deberían hacer, cuanto antes mejor sino será tarde.”

**Unai Extremo (Socio fundador y CEO)**

“En el día a día, somos muy fan de las metodologías ágiles: falla cuanto antes, falla mucho y falla rápido, aprende y avanza. Esto es sencillo donde hay mucha comunicación y la organización es más horizontal.”

**Innovation Index Score: ★★★★★☆**

Alineamiento estratégico: ★★★★★★

Creatividad: ★★☆☆★★

Colaboración e hibridación: ★★★★★★

Sistematización: ★★★★★★

Eficacia en los resultados: ★★★★★★

Eficiencia en los resultados: ★★★★★★

Replicabilidad y transferibilidad: ★★★★★★

Impacto: ★★★★★★

Reconocimiento: ★★★★★★