

## Flatland y el mundo 3D que viene: Una mirada al 2024 de Virtualware

Cuando el maestro inglés Edwin Abbott publicó por primera vez su novela sobre un mundo en 2D, *Flatland: A Romance of Many Dimensions*, en 1884, no tuvo mucho éxito. No fue hasta la publicación de la teoría general de la relatividad de Albert Einstein en 1905 cuando la obra satírica cobró relevancia por su examen de la realidad, ya fuera ampliada o perceptiva.

Como actor en esto de mejorar nuestra visión del mundo con software 3D desde hace más de dos décadas, no puedo evitar identificarme con la sensación de posibilidad infinita que Flatland aporta a sus muchos lectores. Permítanme explicar por qué.

### Las cifras de 2024.

Cerramos nuestro primer año completo como empresa cotizada con un margen de EBITDA del 19%, algo más de 800.000 euros, y un rendimiento neto superior a 500.000 euros. Cumplimos así nuestra promesa de crecimiento anual de dos dígitos, al tiempo que reforzamos nuestro margen bruto hasta el 86%.

En el año de nuestro vigésimo aniversario, los ingresos por suscripciones crecieron un 33% gracias al lanzamiento de dos nuevas versiones de VIROO, nuestra plataforma XR estrella, que ya se utiliza en sectores críticos como la energía, la automoción, la fabricación o la educación.

En octubre, celebramos nuestra primera operación inorgánica con la adquisición de Simumatik, una plataforma de emulación sueca utilizada por organizaciones como Volvo, Kornit Digital y la Universidad de Ohio.

Además, creamos una filial en Orlando (Florida) y aumentamos nuestra presencia en Norteamérica con la incorporación de más personas en EE.UU. y Canadá. En 2024, los ingresos procedentes de Norteamérica representaron el 36% de la facturación de la empresa.

**Todos estos avances se produjeron en el marco de nuestro Plan Estratégico 2024-2026, que persigue un crecimiento sostenible de Virtualware.**

Por esas razones debemos celebrar todavía más si cabe estos resultados. No solo hemos conseguido marcar cifras record sino que lo hemos hecho mejorando de forma significativa nuestra posición en el mercado, invirtiendo en la adquisición de nuevos productos, innovando y desarrollando mejoras tecnológicas y apostando por abrir y expandirnos en mercados de alto interés.

Estoy seguro de que nuestros accionistas valoran positivamente nuestros progresos, y me siento orgulloso de los más de 50 compañeros que se levantan cada día para innovar en un campo que aún está en la vanguardia con un potencial infinito por delante.

Pero no todo han sido luces, el año 2024 ha sido un año complicado en lo que respecta a la firma de nuevos contratos. Como compañía no somos ajenos a la incertidumbre y este año algunas de las operaciones que esperábamos firmar se han postpuesto para 2025. El valor de contratos firmados ha sido de 3,8 M de €, por debajo de los 5,4 M € del año 2023. A pesar de que el dato no es positivo el último trimestre de 2024 hemos podido comprobar una evolución positiva consiguiendo contratos por valor de cerca de 1,5 M de € y volviendo a la senda marcada en 2023.

**Y así, entramos en 2025 guiados por nuestro Plan Estratégico, centrado en el crecimiento sostenible, el EBITDA de dos dígitos, los resultados positivos y la expansión continua.**

El equipo, dirigido por el cofundador y amigo mío, Sergio Barrera, materializa constantemente nuestra visión en nuevas funcionalidades y avances tecnológicos que hacen que nuestros productos sean tan valiosos para los usuarios finales.

El año 2025 no será diferente. Ya estamos preparando el despliegue de VIROO 3.0, que supondrá un avance significativo respecto a las últimas versiones, y veremos algunas nuevas funcionalidades que, estamos seguros, abrirán nuevas oportunidades tanto para nuestros clientes como para nuestros grupos de interés.

Como ya anunciábamos, pasaremos de cotizar en Euronext Access a hacerlo en Euronext Growth. Hace tiempo que nos comprometimos a dar este paso para mejorar la liquidez de las acciones para nuestros accionistas y cumplir los objetivos que nos marcamos cuando decidimos salir a bolsa allá por 2022. Esperamos hacerlo durante el segundo trimestre y continuar nuestra trayectoria ascendente en el valor de las acciones.

También en 2025, seguiremos apostando por el crecimiento en EE.UU., trabajando con nuestros socios y aliados, y en Canadá, donde tenemos grandes clientes y proyectos que cuentan con el respaldo de importantes instituciones, como el Gobierno de Canadá.

Y no olvidamos nuestro compromiso con la sostenibilidad.

Esperamos obtener una certificación reconocida internacionalmente que nos permita alinearnos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

Cuando anunciamos nuestro Plan Estratégico de crecimiento orgánico, no descartamos aprovechar oportunidades de crecimiento inorgánico. Nuestra primera operación de este tipo realizada en 2024 nos está sirviendo para entender el potencial de este tipo de operaciones para una compañía con nuestras características.

El gran autor chino Cixin Liu dijo una vez: «No empecé a escribir por amor a la literatura. Lo hice por amor a la ciencia». A nosotros nos ha pasado algo parecido. Lo hacemos por amor a la tecnología. Y llevamos más de 20 años siendo pioneros en lo que se llamó realidad virtual, luego realidad extendida y después software 3D en tiempo real, a nivel mundial.

Sin embargo, este sigue siendo un mercado muy fragmentado en el que la innovación se produce a la velocidad del rayo. Con productos de interés que pueden complementar nuestra oferta tecnológica, combinados con una sólida salud financiera y resultados como los que estamos registrando, podemos apostar por el crecimiento inorgánico para dar saltos significativos hacia adelante.

**Es un momento dulce. Un momento en el tiempo en el que el protagonista central de Flatland -el cuadrado- abre su mente a nuevas y, me atrevería a decir, superiores dimensiones. Aprovecharemos este momento de oportunidad, nos esforzaremos por hacerlo lo mejor posible, seremos ambiciosos, no perderemos de vista nuestros valores, y esperamos que los resultados nos sigan acompañando.**

BILBAO, 12 de Febrero de 2025

Unai Extremo  
CEO & Co-founder, Virtualware

