

**Emprendedores.** Son Pablo Goñi Aguinaga (9 de noviembre de 1987). Es diseñador industrial con experiencia en el campo de la ingeniería. En concreto, en el sector eólico. También la ha fundado Marco Barcellona Goñi (Pamplona, 4 de mayo de 1992), experto en marketing. La firma que han creado cuenta con

colaboradores. Son Mikel Goñi, fotógrafo e Íñigo Antón, realizador.

**Empresa.** Se llama Ápodo. Se dedican a desarrollar, fabricar, y comercializar equipos para realización audiovisual, en especial sistemas destinados a conseguir movimiento automático de cámara

## Nichos de mercado

# Ápodo

ras de fotografía y vídeo. Han desarrollado una primera gama de productos para realizar *dolly* y *slider* (movimientos horizontales). Tienen previsto facturar en su primer año unos 100.000 euros.

**Impulso emprendedor.** Ápodo fue una de las empresas

seleccionadas por Acción Impulso Emprendedor, programa de aceleración empresarial de Cein.

**Contacto.** Ubicados en los viveros de innovación de Cein, su página web es [www.apodomove.com](http://www.apodomove.com)

## emprendedores

### NUEVAS OPORTUNIDADES EMPRESARIALES

# Ápodo, nuevos sistemas para grabar planos en movimiento

**Diseñan y fabrican equipos para grabar planos que requieren diferentes movimientos automatizados**

**RUBÉN ELIZARI**  
Pamplona

En ocasiones, como señaló Oscar Wilde, "el descontento es el primer paso en el progreso". Este descontento con las soluciones que ofrecía el mercado para grabar determinados tipos de planos es lo que originó la idea de negocio que más tarde se convertiría en empresa. Esa firma se llama Ápodo. Ubicada en los viveros de Cein (Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra), se dedican a desarrollar, fabricar, y comercializar equipos para realización audiovisual, en especial sistemas destinados a conseguir movimiento automático de cámaras de fotografía y vídeo.

Pablo Goñi Aguinaga (Pamplona, 9 de noviembre de 1987), trabajaba como diseñador industrial para una empresa del sector eólico; su primo, Mikel Goñi, fotógrafo e Íñigo Antón, realizador audiovisual, habían experimentado lo costoso que resulta en ocasiones grabar planos que requieren movimientos de la cámara en horizontal o en vertical. "Mikel grabó un documental en plena selva, y veía lo complejo que era transportar todo lo necesario", señala Pablo Goñi.

De estas conversaciones informales, y aún sin la intención de crear una empresa, Pablo Goñi comenzó a estudiar qué ofrecía el mercado, cuáles eran sus carencias y cómo podía solucionarlas. Era diciembre de 2015. En poco tiempo construyeron un primer prototipo cuyo fin era utilizarlo para ellos.

La situación cambió con Impulso Emprendedor, el programa de aceleración empresarial de Cein. Se presentaron y fueron uno de los proyectos seleccionados. Además del premio económico, y de acceder al programa de aceleración, fueron

mentorizados por la Corporación Mondragón. "En ese momento decidí apostar por este proyecto. Dejé el puesto de mi empresa y me centré en crear esta empresa", señala Pablo Goñi.

A este proyecto empresarial se sumó Marco Barcellona Goñi (Pamplona, 4 de mayo de 1992), experto en marketing que se encarga de toda la parte de comunicación.

#### Escuchar al mercado

Pablo Goñi señala que Ápodo es la única empresa seleccionada por Acción Impulso Emprendedor que ya vende al mercado. Goñi relata que durante esta fa-

se se han centrado en mejorar el diseño del prototipo. "Conceptualizamos este sistema bajo dos premisas básicas. La primera, que tuviera un precio asequible para llegar tanto a aficionados o freelances. Y en segundo lugar, que fuera fácilmente transportable".

En esta línea, y para que el producto fuera asequible, han diseñado el producto en diferentes piezas. "Para llegar al mayor número de personas posibles está concebido como una entrega por fascículos. No todo el mundo tiene las mismas necesidades. Además, no está penalizado el comprarlo por separado", afirma Marco Barcellona.

Durante la fase de diseño del producto, han estado muy pegados al mercado. "Nuestras primeras visitas no tenían un fin comercial. Buscábamos escuchar al mercado para adaptar el diseño a sus necesidades", explica Pablo Goñi.

El resultado no podía ser me-

**"En un único producto ofrecemos las funcionalidades de dos a un precio mucho menor"**

mejor. Han diseñado y creado un solo producto que combina dos funciones, la de *dolly* y *slider*. "Por 800 euros se pueden tener lo que por separado costaría unos 2.000 euros".

De momento, ya han creado un puesto de trabajo para la parte de producción. Su plan de negocio consiste en vender durante el primer año un centenar de productos: "Es un planteamiento prudente. Pueden parecer pocas unidades, pero son bastantes para un producto de nicho". Su facturación con estas ventas rondaría los 100.000 euros. Su previsión en los cinco próximos años es facturar en torno al medio millón de euros.

Entre sus planes tienen previsto seguir diseñando, y fabricando otra gama de productos. "Para causar un gran impacto en el mercado nos hemos presentado a él con un producto estrella, pero existe un abanico de productos y posibilidades muy grandes en la automatización de los movimientos de cámara".



A la izquierda, Marco Barcellona junto a Pablo Goñi, creadores de la empresa Ápodo.