

## ¿Hemos firmado un acuerdo para distribuir nuestros drones en Colombia?



Tras un primer lustro dedicado al desarrollo de proyectos e innovación, los promotores de Helix North aseguran haber **¿consolidado?** su modelo de negocio gracias, entre otros factores, al asesoramiento, la formación y el networking que han encontrado en el Vivero de CEIN.

Los analistas coinciden en que el uso generalizado de drones, inteligencia artificial y robotización afectará a todos los ámbitos del mercado y, sobre todo, transformará radicalmente procesos como los de distribución, producción, gestión de recursos y hasta el acto mismo de compra. Visto desde esa perspectiva, el entorno en el que opera nuestra empresa protagonista del [Vivero de Innovación, Helix North](#), apunta no sólo a un incremento notable de su mercado, también de los usos y funciones que deberán atender sus productos. De entrada, según nos cuentan, ya planean su **¿aterrizaje?** en Hispanoamérica, entre otros proyectos de futuro.

### ¿Cómo definiríais vuestra empresa?

Somos fabricantes de [multirotores](#), drones, para diferentes usos como la agricultura, la cartografía, la minería o las energías renovables.

### ¿Cuándo os pusisteis en marcha y qué os motivó a ello?

En 2014, el sector estaba en auge y había un nicho de mercado que no se estaba atendiendo ya que las soluciones que se ofrecían entonces no eran competitivas por costes y porque implicaban una mejora en los flujos de trabajo. Esas carencias nos animaron a ponernos en marcha.

### ¿En qué momento os encontráis y cuáles son vuestros planes de futuro?

Tras haber dedicado nuestros primeros años al desarrollo de proyectos y a hacer mucha innovación, hemos consolidado nuestro modelo de negocio de tal forma que ahora nos dedicamos a la comercialización de drones para expandirnos hacia Hispanoamérica este año y en los próximos. Precisamente, referido a esto último, acabamos de firmar un acuerdo con una empresa colombiana para distribuir nuestros productos en aquel país.

## PACIENCIA Y CAPACIDAD DE AUTOINVENTARSE]

### En esa trayectoria, ¿qué ha supuesto el Vivero para vosotros?

Llevamos aquí 5 años y para nosotros ha representado un espacio de crecimiento y [aceleración](#). Además, no teníamos experiencia previa empresarial por lo que nos ha aportado mucho conocimiento en ese campo.

**¿Cuál es el servicio que más valoráis y por qué?**

Varios. Desde el asesoramiento, pasando por la formación en ventas, por ejemplo. También valoramos mucho el networking que se genera entre las empresas que formamos parte del Vivero.

**¿Una recomendación para aquellas start ups innovadoras que se planteen dar el paso y seguir una trayectoria similar a la vuestra?**

Paciencia, resiliencia y capacidad de autoinventarse. Es lo típico, pero es así.

??

**FICHA TÉCNICA]**

**Año Fundación:** 2014

**Fundadores:** Alain Zabalegui y Ester Iriarte.

**Sector:** Aeronáutico