

De jóvenes emprendedores a inversores de startups y fundadores de un revolucionario videojuego

[Multimedia](#)

Carlos Cameo y Carlos Ripoll fundaron su primera startup tecnológica, Netspot, en 2016. Tras años de aprendizaje y adaptación a las circunstancias del mercado, hoy en día cuentan con más de 50 empleados en total y tres ramas de negocio. Su último proyecto es Second World, un videojuego que pretende revolucionar el sector del gaming

Como otros muchos jóvenes Carlos Cameo y Carlos Ripoll, ingeniero industrial y graduado en administración y dirección de empresas respectivamente, se aventuraron a emprender su propio negocio aprovechando la suma de sus conocimientos y el entusiasmo que ambos compartían.

A pesar de las trabas y la dificultad de empezar un negocio de cero en 2016 consiguieron lanzar Netspot, una app que permitía conectarse a redes Wi-Fi sin necesidad de introducir la contraseña, "fue complicado porque no sabíamos a lo que nos enfrentábamos. Nos faltaba experiencia, modelo de negocio y organización", explica Carlos Cameo, y añade que "uno de los Business Angels más conocidos del país nos llegó a decir que no recomendaría a nadie emprender porque es como mover piedras con las manos".

Sin rendirse y tras varios años de trabajo consiguieron levantar más de 500.000€ en distintas rondas de financiación y participaron en lanzaderas y programas de incubación y aceleración de startups como el IE Startup Lab o el Impact Hub. En 2019 contaban con más de 3.000 routers WiFi instalados en locales de hostelería de todo el país y grandes clientes como Repsol, Iberdrola o Disney.

Cameo y Ripoll consideraron que debían valorar todo el talento del equipo de desarrollo que había hecho posible este éxito y redirigirlo a otros objetivos. Es así como nació Netspot HUB, una de las empresas de apoyo y desarrollo de tecnología para startups más reconocidas en el sector. "Contamos con un equipo de programadores, diseñadores y gestores que ayudan a las startups desde su nacimiento, a demostrar que el coche (su producto) funciona y que solo necesitan gasolina (financiación)", explica Ripoll.

El Covid y la necesidad de adaptación de los emprendedores

A pesar de que la rama del negocio de la hostelería desapareció casi por completo, el sector de las startups despegó y fueron muchos los que se pusieron en contacto con ellos porque querían desarrollar sus ideas. Esto hizo que Netspot HUB creciese hasta duplicar su equipo y ambos fundadores

comenzaran a invertir en estas nuevas empresas.

En 2020 realizaron la misma operación con el equipo comercial que anteriormente se dedicaba al sector hostelero reubicándolos en una nueva comercializadora energética que ofrecía unos ahorros diferenciales a los locales que tan mal lo estaban pasando. Así nació la siguiente rama del negocio: Netspot Energy. "Las claves más importantes para que una startup triunfe son el compromiso del emprendedor y su habilidad para adaptarse. Romantizar las ideas y ceñirse al plan inicial es, en nuestra opinión, la causa de muerte de muchas nuevas empresas", asegura Cameo.

El futuro está en el gaming

En su línea de "*emprendedores todoterreno*", forma en la que les gusta definirse, este último año han apostado por un proyecto muy innovador que pretende revolucionar el sector del gaming. [Second World](#) es un videojuego de desarrollo de ciudades y competición. Este proyecto se quiere diferenciar por el poder que van a tener los jugadores en el mismo ya que podrán ser los dueños del propio juego y de sus assets, así como obtener recompensas por sus habilidades y horas de juego.

El videojuego aún está en fase de desarrollo y verá la luz a lo largo de 2023, pero estos emprendedores junto a sus socios han conseguido atraer la atención de importantes nombres y empresas del sector, y ya cuentan con un equipo de 25 personas.

Para Ripoll, "encontrar financiación para emprender es relativamente sencillo, el problema de nuestro país no es tanto la falta de inversión sino de formación".
