



SANTANDER STARTUP ARTICULA MODELO DE APOYO EN TRES VERTICALES CLAVE: BANCA, COLABORACIÓN E INVERSIÓN

2020

OBJETIVOS

Año de creación

70

Oportunidades analizadas

50

Pilotos realizados

El programa tiene como objetivo principal promover el éxito, crecimiento y expansión de empresas con base tecnológica e innovación, tales como *scaleups*, *startups*, *fintechs*, *agrotechs*, entre otras. Esto se logra mediante un modelo integral que ofrece un único punto de contacto, simplificando la gestión y facilitando la interacción entre las empresas y el Banco.

Este enfoque híbrido proporciona acceso a un ecosistema completo de soluciones financieras, productos y servicios especializados, así como oportunidades de expansión internacional. Además, las empresas participantes pueden presentar sus propuestas de valor al banco, con la posibilidad de desarrollar pilotos conjuntos, establecer alianzas estratégicas e incluso ser consideradas para futuras rondas de inversión.

ÁREAS DE INTERÉS

El programa está dirigido a empresas de todos los sectores que cuenten con un componente tecnológico en su modelo de negocio. No se limita a una industria específica, sino que abarca una amplia gama de rubros, incluyendo banca, *startups*, *scaleups*, *fintechs*, *agrotechs*, *healthtechs* y *edtechs*. El objetivo es apoyar a cualquier empresa innovadora con potencial de crecimiento, independientemente de su área de especialización, promoviendo así un ecosistema empresarial dinámico, colaborativo y en constante evolución.

CASO DE ÉXITO

Un ejemplo destacado dentro del programa es Floid, que ha sido apoyada en las tres verticales estratégicas del modelo.

—**Banking:** Santander ha acompañado a Floid en su operativa financiera diaria, así como en sus planes de expansión internacional. Un hito relevante ha sido su ingreso al mercado mexicano, proceso que actualmente se encuentra en curso.

—**Colaboración:** Se ha establecido una alianza mediante la cual Floid apoya a los clientes de Banca Personas en la actualización automatizada —con consentimiento del usuario— de su información financiera. Esto permite al banco ofrecer productos financieros más ajustados al perfil real del cliente, como créditos de consumo.

—**Inversión:** Santander ha participado en dos rondas de inversión de Floid, brindando además asesoría estratégica continua. La relación ha evolucionado hasta incluir participación activa del banco en el directorio de la empresa, lo que refuerza el compromiso a largo plazo y el acompañamiento en la toma de decisiones clave.

VISIÓN DEL LÍDER

“Este modelo (Santander StartUp) incluye impulsar a las *startups* mediante soluciones financieras desde el *daily banking* hasta otras más sofisticadas y acordes a sus necesidades como clientes; acceso a testear sus soluciones con el banco y sus filiales, para evaluar potenciales alianzas y *partnerships* basados en la colaboración conjunta; y ser evaluadas eventualmente para una inversión por parte de Santander”, explica Luis Araya, gerente de Banca Empresas e Instituciones de Banco Santander.



Luis Araya, gerente de Banca Empresas e Instituciones de Banco Santander.



Felipe Santa María, líder de Innovación de Agrosuper.

AGROSUPER VENTURES BUSCA TRANSFORMAR LA INDUSTRIA ALIMENTARIA CON INNOVACIÓN PREDICTIVA

OBJETIVOS

Su programa de *venture client* tiene como finalidad generar un impacto económico tangible en la operación y los resultados del negocio, específicamente en indicadores clave como el Ebitda (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones). Además, busca explorar soluciones tecnológicas emergentes y habilitantes que puedan integrarse a los procesos actuales de la compañía, así como anticiparse a tendencias incipientes y señales débiles del mercado. Otro de sus focos estratégicos es validar e implementar transformaciones que no solo optimicen la eficiencia operativa, sino que también permitan abrir nuevas líneas de negocio, generando ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

ÁREAS DE INTERÉS

El programa concentra su atención en sectores altamente relevantes para la operación de la compañía, tales como agroindustria, industria manufacturera, procesamiento de carnes, producción de alimentos, nutrición y gestión del agua. Estas áreas no solo representan el corazón del negocio, sino también espacios con un alto potencial para la innovación abierta y la colaboración con emprendimientos tecnológicos de alto impacto.

2021

Año de creación

60

Oportunidades analizadas

30

Pilotos realizados

CASO DE ÉXITO

Un ejemplo destacado de colaboración exitosa es el caso de Allie System, una *scaleup* mexicana especializada en monitoreo predictivo de procesos industriales. Su propuesta de valor radica en anticipar desviaciones en los procesos mediante el uso de inteligencia artificial y responder de forma automática o con recomendaciones precisas. Allie ha desarrollado sofisticados modelos de *machine learning* que identifican las variables críticas para el éxito de cada proceso, así como agentes inteligentes que automatizan las respuestas necesarias para corregir desviaciones en tiempo real. Esta solución ha permitido mejorar significativamente la eficiencia y reducir los márgenes de error en diversas etapas de la cadena de producción.

VISIÓN DEL LÍDER

“El *venture client* está muy apalancado en la cultura de innovación interna. Agrosuper igual es una empresa más o menos nueva, partió desde un gallinero y en 60 años se convirtió en lo que conocemos nosotros, y siempre muy apalancados en la cultura —y que está la frase ahí pegada por todas partes, de hacer las cosas siempre mejor—, entonces de eso, año a año, en una cadena de valor muy larga salen 300 a 450 pilotos de innovación interna, y eso nos ha dado, yo creo, el miscelaje para desarrollar la innovación abierta”, comenta Felipe Santa María, líder de Innovación de Agrosuper.

DESARROLLADO POR MIC BUSINESS CONSULTING

Ranking Venture Client 2025: las 10 empresas líderes en innovación abierta revelan sus estrategias

La lista de este año posicionó al programa Santander StartUp en el primer lugar por su enfoque híbrido de innovación. Agrosuper obtuvo el segundo lugar y Wayra completó el podio, destacando por su capacidad de pilotaje, escalamiento e inversión en soluciones emergentes.

FERNANDA GUAJARDO y FRONNY DI GIAMMARINO



Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar Chile.

WAYRA ACELERA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON FOCO EN IA Y CIBERSEGURIDAD

OBJETIVOS

El programa de *venture client* de Telefónica tiene como propósito principal fortalecer la relación entre la compañía y el ecosistema emprendedor, a través de la colaboración directa con *startups* tecnológicas. Sus objetivos estratégicos incluyen generar oportunidades concretas de inversión mediante la implementación de soluciones innovadoras, escalar estas propuestas a diferentes mercados donde Telefónica tiene presencia, y desarrollar nuevos modelos operativos y comerciales apalancados en los productos y servicios clave del grupo. Este enfoque permite acelerar la transformación digital de la compañía, al tiempo que se potencia la innovación abierta y se fomenta una cultura de experimentación y agilidad dentro de la organización.

ÁREAS DE INTERÉS

Si bien el programa mantiene un enfoque agnóstico en cuanto al tipo de soluciones digitales, existen áreas prioritarias que responden a las necesidades estratégicas del negocio y a las tendencias globales del sector tecnológico. Entre ellas se destacan la ciberseguridad, el internet de las cosas (IoT), la inteligencia artificial generativa, las tecnologías financieras (*fintech*), la conectividad avanzada, las plataformas de datos y la sostenibilidad digital. Estas verticales no solo representan oportunidades de alto impacto, sino que también están alineadas con los pilares de crecimiento e innovación definidos por Telefónica a nivel global.

CASO DE ÉXITO

Uno de los casos más representativos del éxito del programa es Airalo, una *startup* que ofrece soluciones de conectividad móvil a través de eSIMs digitales.

VISIÓN DEL LÍDER

“Buscamos *startups* con un producto probado, escalable y que responda de manera concreta a un desafío del negocio. Es clave que exista un fuerte encaje con las prioridades estratégicas del grupo, así como un equipo fundador sólido, con visión de largo plazo y capacidad de ejecución”, comenta Sebastián González, gerente de Wayra-Movistar Chile.

Según González, el programa no solo representa una puerta de entrada para *startups* que desean trabajar con una de las compañías de telecomunicaciones más relevantes del mundo, sino también una plataforma de crecimiento que impulsa la innovación desde una lógica colaborativa, ágil y centrada en el cliente.

2016

Año de creación

50

Oportunidades analizadas

17

Pilotos realizados



Ramón Salinas, head de Copec Wind Garage.

COPEC WIND GARAGE BUSCA REDEFINIR EL FUTURO ENERGÉTICO Y DE MOVILIDAD

OBJETIVOS

El programa Copec Wind Garage tiene como propósito principal explorar, desarrollar e implementar nuevos productos, servicios y tecnologías que generen valor sostenible y contribuyan a la evolución de Copec. Este esfuerzo está centrado en la expansión de su propuesta de valor hacia tres grandes ejes estratégicos: nueva energía, nueva movilidad y nueva conveniencia.

ÁREAS DE INTERÉS

Copec Wind Garage concentra sus esfuerzos en tres pilares fundamentales, que guían el búsqueda de soluciones innovadoras y colaboraciones estratégicas: nueva movilidad, enfocada en facilitar la movilidad eficiente, sostenible e inteligente de las personas, además de potenciar la conectividad en los negocios. El objetivo es contribuir de manera activa al desarrollo del país, incorporando tecnologías que mejoren la experiencia de transporte y reduzcan su impacto ambiental; nuevas energías, donde se priorizan soluciones relacionadas con fuentes de energía renovables, sostenibles y libres de emisiones de CO2. Se valoran especialmente aquellas propuestas que incorporan la digitalización, automatización y la inteligencia de los sistemas, impulsando una transición energética más limpia, moderna y eficiente; y nueva conveniencia, eje que está orientado a redefinir la experiencia del cliente, con un enfoque centrado en ofrecer servicios excepcionales bajo el espíritu de “primera en servicio”.

CASO DE ÉXITO

Uno de los casos destacados que ejemplifica el impacto del programa es el de Flair, una *startup* especializada en la optimización de sistemas de climatización mediante el uso de tecnologías inteligentes. Inicialmente, Copec Wind Garage probó su tecnología en estaciones de servicio, lo que permitió validar su funcionalidad en entornos reales y obtener resultados operativos positivos.

A partir de estos logros iniciales, se firmó un Memorando de Entendimiento (MoU) y se estableció un acuerdo condicional sujeto a pruebas con clientes. Actualmente, el proyecto se encuentra en fase piloto con tres clientes, lo que marca un paso importante hacia su expansión comercial.

VISIÓN DEL LÍDER

“En Copec, entendemos que el verdadero valor de un programa de *venture client* no se limita a resolver desafíos internos. Nos diferenciamos porque apostamos por construir un puente real hacia el crecimiento conjunto. No solo piloteamos soluciones para atender necesidades específicas de Copec; también abrimos nuestras redes, operaciones y mercados en América Latina para impulsar el éxito de las *startups* con las que colaboramos.

Lo que nos diferencia es que buscamos activamente crear alianzas comerciales de largo plazo, conectando a nuestros *partners* con nuevas oportunidades, donde su innovación pueda escalar y prosperar”, destaca Ramón Salinas, head de Copec Wind Garage.

2019

Año de creación

30

Oportunidades analizadas

13

Pilotos realizados