

PRIMER LUGAR EL RANKING VENTURE CLIENT 2025:

Santander apuesta por internacionalizar *startups* mediante su *venture client*

Conectar a emprendimientos con la red internacional del banco es uno de los focos que hoy tiene el programa Santander StartUp. FRONNY DI GIAMMARINO

Luis Araya, gerente de Banca Empresas e Instituciones de Banco Santander, asegura que “el modelo Santander StartUp es en sí una propuesta de valor estratégica para apoyar a las startups en su crecimiento y expansión”. Según el ejecutivo, a través del modelo *venture client*, el banco no solo actúa como proveedor financiero, sino que también se transforma en un primer gran cliente que valida, testea y, eventualmente, invierte en soluciones tecnológicas innovadoras.

“Este modelo incluye impulsar a las *startups* mediante soluciones financieras desde el *daily banking* hasta otras más sofisticadas; acceso a testear sus soluciones con el banco y sus filiales, para evaluar potenciales alianzas, y ser evaluadas, eventualmente, para una inversión por parte de Santander”, puntualiza.

—¿Qué atributos clave debe tener una *startup* para que les interese?

“Nuestra definición de *startups* es aquella empresa que posee una propuesta de valor con base tecnológica, presenta un potencial de crecimiento acelerado y ofrece una solución escalable a un problema real”.

—¿Qué aprendizajes destacan de su experiencia como *venture client*?

“Las startups tienen una velocidad, agilidad y capacidad de cambio aceleradas; por ende, para estar a la altura, se requiere un equipo especializado que conozca este ámbito y que destaque por mayor velocidad y capacidad de adaptación e innovación. En la misma línea anterior, para cumplir con las solicitudes de las startups y sus expectativas, es crítico tener flujos y procesos adaptados para este scope, los cuales deben ser más flexibles, especializados y acelerados respecto a los tradicionales. Para las *startups* es altamente valioso tener un solo punto de contacto, sea como clientes o como para potencial colaboración e inversión”.

—¿Están evaluando explorar nuevos rubros en el corto o mediano plazo?

“Tenemos un amplio *scope* de *startups*, sobre todo como clientes, y no excluimos rubros, aunque evidentemente tiende a haber una concentración en algunos de éstos. Algunos ejemplos de las más representativas son *fin-techs*, *proptech*, *HR-tech*, *agrotech*, *healthtech*, *edtech*, logística, energías renovables, *cartech* y *biotech*, entre otras”.

—¿Cuáles son los principales planes para 2025 y 2026?

“Seguir consolidando lo que hemos realizado. El hecho de ser los únicos con un modelo integral basado en una gestión holística por parte de un equipo personalizado y centralizado, con expertos en cada una de las tres verticales y el apoyo de las distintas áreas especializadas de Santander, permite mayor velocidad y agilidad en las soluciones, incluso ante casos complejos, y habilita una mejor experiencia para las *startups*, que en la práctica se traduce en un fuerte impulso a su desarrollo y crecimiento, a la vez que actúa como puente con otros países en los que Santander está presente, facilitando y acelerando su internacionalización. Siendo este último el foco a potenciar este 2025”.



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

SANTANDER

La metodología del ranking 2025

La construcción del Ranking Best Venture Builders Chile 2025 se fundamentó fuentes primarias de información: encuestas autoadministradas y dirigidas a los líderes y responsables directos de los respectivos programas de *corporate venturing*. El proceso siguió las siguientes etapas:

1. IDENTIFICACIÓN DEL UNIVERSO DE PROGRAMAS: Para ello, se recurrió a diversas fuentes de información de alta credibilidad. Entre estas, destaca de manera prominente el Ranking Most Innovative Companies 2024, que contempla un universo de más de 120 empresas.

2. RECOPIACIÓN DE DATOS Y EVALUACIÓN: Cada programa identificado recibió un cuestionario *online* autoadministrado, específicamente diseñado para evaluar dimensiones críticas de su desempeño y madurez. La ejecución de los cuestionarios se realizó en el período marzo – abril de 2025.

3. ANÁLISIS Y SÍNTESIS: Finalmente, los datos recolectados fueron sometidos a un proceso de análisis cuyo objetivo principal es la construcción de indicadores para cada dimensión evaluada de los programas y que, con su ponderación, se obtiene el puntaje final y ordenación para cada programa.