

PREMIO INTRAEMPRENDIMIENTO. Elena Alonsótegui, CEO de Wypo

«En Cantabria hay potencial emprendedor, pero aún hay que crear un ecosistema más robusto y apoyado»

SANTANDER

Saray Ceballos. Cuando en el año 2020, en plena pandemia, con las restricciones derivadas de la expansión del coronavirus, Elena Alonsótegui vivía en primera persona la problemática a la hora de consultar y negociar condiciones hipotecarias, poco podía imaginar que ese sería el comienzo de su mayor apuesta profesional: Wypo. El suyo es un claro ejemplo de intraemprendimiento, en concreto dentro de Grupo Pitma. Un paraguas que ha supuesto «una gran ventaja», aunque también «todo un reto», ante la necesidad «de equilibrar la agilidad y flexibilidad de una startup con la estructura más formal y establecida de un grupo empresarial grande». ¿El resultado? Toda una experiencia personal, «un reto y una oportunidad de crecimiento constantes» para su co-fundadora que hoy recibe el Premio Emprendedores Cantabria 2024 al Intraemprendimiento.

—¿Qué supone recibir un reconocimiento como este?

—Es una gran satisfacción y un honor. Para mí, este premio no solo es un reconocimiento al trabajo realizado, sino también un empujón para continuar con nuestro proyecto. Me reafirma en la idea de que, cuando algo nace de una necesidad real y se trabaja con dedicación, es posible transformar y mejorar un proceso que parecía inamovible. Este tipo de reconocimientos también nos ayuda a visibilizar nuestro esfuerzo y a seguir ganando la confianza de las personas.

—¿De dónde nace Wypo?

—Wypo nació de una experiencia personal que me hizo darme cuenta de los múltiples obstáculos que una persona enfrenta al intentar acceder a una hipoteca. Al solicitar mi propia hipoteca me encontré con un proceso lleno de burocracia, trámites engorrosos, falta de transparencia y una toma de decisiones que resultaba innecesariamente complicada. Por no hablar de la opacidad de los procesos y la demanda de tiempo que suponía ir banco por banco para poder comparar opciones. Fue entonces cuando pensé: ¿por qué no crear una herramienta digital que simplifiqué todo esto? Wypo es una plataforma digital de hipotecas que trabaja con todos los bancos y que gracias a su equipo con amplia experiencia en banca acompaña a los usuarios en el proceso de solicitud y gestión de la hipoteca de principio a fin. El objetivo es ofrecer una experiencia transparente, rápida y eficiente, eliminando las barreras que existen en este proceso.

—La suya es una empresa que surge en el seno de Grupo Pitma, ¿qué ha supuesto estar bajo el amparo



Elena Alonsótegui. Luis Palomeque

de una marca que ya cuenta con un peso en el sector empresarial de Cantabria?

—Estar auspiciados por el Grupo Pitma ha sido una gran ventaja para Wypo. El grupo ya cuenta con un reconocimiento y una solidez en el sector empresarial de Cantabria, y es reconocido a nivel nacional, lo que nos ha permitido entrar al mercado con un respaldo de confianza y estabilidad. Además, nos ha dado acceso a una red de contactos, recursos y conocimientos que, de otro modo, hubiera sido difícil de alcanzar tan rápido. Pitma es un grupo con experiencia en diversos sectores, y esta multidimensionalidad nos ha permitido aprender de otras áreas y aplicar su 'expertise' en el desarrollo de Wypo, integrando tecnologías y prácticas de innovación empresarial en nuestra plataforma.

«El intraemprendimiento puede ser un catalizador del crecimiento de una empresa, creando espacios de colaboración e innovación dentro de las propias estructuras»

«Wypo me ha permitido aplicar todo lo aprendido en mi carrera profesional, pero también me ha empujado a salir de mi zona de confort»

—¿Cómo ha impactado este ejercicio de intraemprendimiento dentro de Pitma?

—Ha tenido un impacto positivo tanto en Wypo como en Pitma. Los presidentes del grupo, Alfredo y Pedro, siempre han apostado por promover ideas de negocio impulsadas por sus propios trabajadores, si bien es cierto que en este caso se ha producido un salto cualitativo, un punto de inflexión, se ha hecho una apuesta que no se había hecho hasta ahora. Esta cultura empresarial de Pitma, que impulsa la innovación y digitalización, es uno de sus valores diferenciales que les permite llegar los primeros al mercado. Este tipo de proyectos fomenta la creatividad, la experimentación y, sobre todo, la colaboración entre equipos de diferentes áreas. Pitma reafirma con Wypo su capacidad de adaptarse a los tiempos actuales, integrando nuevas tecnologías que permiten mejorar los servicios ofrecidos.

—Y para usted, a nivel personal, ¿qué ha supuesto Wypo?

—Un reto y una oportunidad de crecimiento constantes. Me ha permitido aplicar todo lo aprendido en mi carrera profesional, pero también me ha empujado a salir de mi zona de confort. Como cofundadora, he tenido que aprender desde cero sobre áreas que no dominaba tanto, como el desarrollo tecnológico o la gestión de un startup. Pero, sobre todo, me ha dado la satisfacción de saber que Wypo está ayudando a las personas a acceder a productos financieros de una manera más fácil y transparente, tal y como lo vi. Ver cómo nuestro trabajo impacta positivamente en la vida de los usuarios me llena de satisfacción.

—¿Considera que hay cultura emprendedora e intraemprendedora en Cantabria o sería necesario tomar medidas para conseguir potenciarlas y asentarlas?

—En Cantabria hay un gran potencial emprendedor, pero es cierto que aún queda trabajo por hacer en cuanto a crear un ecosistema más robusto y apoyado. Si bien hay iniciativas como estos premios que ayudan a visibilizar los proyectos innovadores, siempre es deseable contar con más recursos en términos de financiación accesible, mentoring y formación específica para emprendedores. El intraemprendimiento puede ser un catalizador del crecimiento de una empresa, creando espacios de colaboración e innovación dentro de las propias estructuras. En resumen, Cantabria tiene mucho potencial, pero siempre será necesario seguir fomentando una cultura emprendedora más arraigada y con los mayores recursos posibles para asegurar que los proyectos innovadores tengan éxito.

—Por el contrario, ¿se ha encontrado algún reto derivado, precisamente de esa situación?

—Un reto ha sido la necesidad de equilibrar la agilidad y flexibilidad de una startup con la estructura más formal y establecida de un grupo empresarial grande. A veces, el hecho de estar dentro de Pitma ha generado expectativas sobre cómo debería funcionar Wypo, lo que ha requerido de un esfuerzo para demostrar que una empresa joven puede innovar, tomar decisiones rápidamente y mantenerse ágil. Hemos tenido que adaptarnos a procesos internos más establecidos sin perder nuestra esencia de dinamismo. Sin embargo, este desafío también ha sido una oportunidad para aprender a gestionar de manera eficiente los recursos y las expectativas.