

Jaime Graña Belmont: Ver al emprendedor como socio y no como proveedor

"Debemos recordar que el que llega no es un proveedor, es un socio", señaló.

Redacción Gestión

Actualizado el 21/09/2018 05:06 a.m.

La disrupción digital ya empieza a ser una realidad en el Perú. La innovación ha dejado de ser solo una palabra académica y se ha integrado en más de una actividad empresarial.

El asunto ahora es cómo las grandes organizaciones abordarán estas nuevas tendencias para no quedarse en el camino. Este tema fue abordado por los líderes de transformación e innovación corporativa del país en el CEO Summit Corporate Venturing Perú, organizado por Movistar, El Comercio y Wayra.

Desde el 2014 empezó la necesidad de una **disrupción digital** para **Perú** y para **El Comercio**. Así, entendimos que para encontrar soluciones digitales que vayan de la mano de nuestra estrategia debemos estar no solo abiertos, sino buscar proactivamente a estas nuevas **startups** que nos den la ventaja y velocidad. No obstante, el proceso debe ser win-win.

Debemos recordar que el que llega no es un proveedor, es un socio. Y esa filosofía también está ligada al concepto de empresa consciente, que permita una sostenibilidad en la relación de todos los asociados.

Por nuestra parte, innovamos con una plataforma, Pago Efectivo, que ahora registra un crecimiento exponencial y acabamos de abrir en nuevas **startups** que nos den la ventaja y velocidad. No obstante, el proceso debe ser win-win.

Debemos recordar que el que llega no es un proveedor, es un socio. Y esa filosofía también está ligada al concepto de empresa consciente, que permita una sostenibilidad en la relación de todos los asociados.

Por nuestra parte, innovamos con una plataforma, Pago Efectivo, que ahora registra un crecimiento exponencial y acabamos de abrir en Ecuador. Lo mismo sucedió con Lumingo, un marketplace que ahora está creciendo a doble dígito. De 12 o 13 iniciativas que probamos, funcionan dos o tres. Debemos aprender a convivir con ese ratio de prueba y error, para avanzar.