**Foro Crear Empresa de El Espectador**

**La curiosidad es el negocio**

**Por: Laura Villamil Barrera**

***Pedro Medina, exitoso empresario, asegura que las ideas de negocio surgen al hacerse nuevas preguntas.***

Pedro Medina, fundador de la iniciativa ‘Yo creo en Colombia’. / Andrés Torres

En el camino del emprendimiento siempre se le presentarán dificultades que pueden desviarlo de sus objetivos o, en el peor de los casos, lo impulsen a abandonar el barco. Según Pedro Medina, creador de la fundación Yo Creo en Colombia y ponente en el foro Crear Empresa de El Espectador, las principales barreras para el esfuerzo encaminado a construir empresa son la escasez de dinero, de energía y de tiempo. “Muchas veces los primeros pasos de un proyecto se dan con buena gente y buenas ideas, pero fallan por falta de efectivo y de logística”, dice, y agrega que es necesario optimizar los recursos con creatividad para que la vida no gire alrededor de la resolución de esos problemas: “Debe hacerse preguntas distintas para obtener soluciones novedosas. Si usted toma la misma ruta que todos, va a tener los mismos resultados”.

Para Medina, hay cuatro aspectos que enriquecen una propuesta de negocio y le aseguran que se diferencie de otras ofertas del mercado. Primero, la diversidad de ideas, que surge al ampliar sus relaciones con personas totalmente distintas a usted y le proporciona una mentalidad más abierta y una visión distinta al emprender. Segundo, conservar el efectivo en busca de opciones que supongan menos gastos y los mismos beneficios. Tercero, buscar activos ocultos descubriendo cosas que valen y la gente no valora, porque, como afirma Medina, las oportunidades se encuentran con la curiosidad. “Una vez encontré unas pepitas a las que les dicen chumbimba o jaboncillo, investigué sobre ellas y me di cuenta de que tienen las mismas propiedades que el detergente, sólo que sin contaminantes. Luego supe que en Canadá las importan desde África y que una bolsa con 20 pepitas cuesta siete dólares, mientras en Colombia las encontramos tiradas por ahí. De esta forma se encuentran oportunidades”. Por último, “no sea rico, pero viva rico como emprendedor”.

Medina asegura que la mejor forma de disfrutar las experiencias siendo empresario es vender beneficios, es decir, resolver una situación que le presente dificultades como usuario o consumidor para proponerle una solución. “Pregúntese si su proyecto facilita algo que a usted le molesta profundamente, si es así, puede empezar a trabajar en él”.

Además destaca el ánimo de los nuevos empresarios nacionales; para eso recuerda que el Monitor de Emprendimiento Global calificó a Colombia como el sitio con mayor potencial de crecimiento en este aspecto, por encima de cualquier país del mundo, teniendo como criterio a una gran población activa entre 18 y 64 años. Sin embargo, asegura que todavía no se explota toda la capacidad de creación de empresa de las personas, pues aunque cada vez hay más líneas de créditos e instituciones que invierten en el desarrollo y la innovación, hace falta superar los bloqueos mentales y derrumbar los paradigmas impuestos ante la motivación para crecer y superarse.

“A veces la gente se pone un freno, se deja invadir por el pesimismo y la postergación, entonces deja de creer en sus proyectos y los abandona”, asegura. Además recomienda dejar las excusas y retomar el espíritu que lo llevó a emprender: comprometerse con los sueños y multiplicar las ideas positivas.

**Laura Villamil Barrera | Elespectador.com**

http://www.elespectador.com/noticias/economia/articulo-389496-curiosidad-el-negocio