

EL EMPRENDIMIENTO COMO UNA VARIABLE CLAVE DE LA ECONOMÍA PERSONAL

ENTREPRENEURSHIP AS A KEY VARIABLE IN THE PERSONAL ECONOMY

Edwin Arbey Hernández García^{1a}

 ORCID iD 0000-0002-5919-7659

1. Universidad Nacional de Colombia

a. Magister en Economía Aplicada. Influencer de la red social @Mi Economía Personal

En general, la economía personal y familiar estudia cinco variables claves: (1) ingresos, (2) gastos, (3) ahorros e inversión, (4) créditos, y (5) presupuesto. Por su parte, las personas pueden generar ingresos por medio de dos fuentes: el salario como empleados o las ganancias de sus emprendimientos. Por lo cual, el emprendimiento es una variable importante dentro de los ingresos, de manera que, es posible proyectar a mediano y largo plazo estabilidad económica en las personas y familias. Esto llama la atención para que economía tenga dentro de sus prioridades de estudios e investigaciones la actividad empresarial y del emprendimiento (Audrestch, 2007; Peñaloza, Ramírez y Ramírez, 2019)

Ahora, la relación emprendimiento – ingresos, desde la teoría se puede explicar de forma trivial, sin embargo, en la práctica, el emprendimiento para generar ingresos requiere un esfuerzo importante. Por ejemplo, cuando las personas desean emprender, en ocasiones solo tienen el conocimiento de cómo hacerlo en la mente, como un recuerdo de sus clases universitarias y los libros, pero en los hechos, cuando la realidad exige ser resiliente ante cualquier circunstancia, y además contar con cierto capital que permita generar ingresos sostenibles de corto y medio plazo, los hechos presentan mayores dificultades (Querejazu, 2020)

Así mismo sucede con la economía personal y familiar, ya que, en libros físicos, electrónicos y en general cuando se navega por internet, se encuentra un sinfín de información sobre finanzas personales, perfiles en redes sociales como Instagram, TikTok, Facebook y YouTube; fácil de escuchar, ver y seguir. No obstante, los individuos siguen soñando con el emprendimiento, con muy pocos poniendo manos a la obra, muy pocos empezando sus propios negocios.

De esta manera, la recomendación para las personas es llevar a la práctica el conocimiento que han recibido, que se enfrenten a sus propios límites de sacrificio para obtener ganancias de una variable clave de la economía personal como es el emprendimiento, empezando por ofrecer al mercado los servicios en los cuales tienen fortalezas; por ejemplo, si una persona es hábil con el inglés, ofrezca clases de inglés, si sabe cocinar ofrezca clases de cocina, si sabe sobre manejo de software estadístico, econométrico y matemático, allí está la posibilidad de emprender y generar ingresos. Las empresas grandes hoy día, empezaron con algo pequeño en el pasado, y a medida que crecían se iban adaptando al mercado (Peñaloza *et al.*, 2019).

Finalmente, es importante destacar que a corto plazo el esfuerzo de emprender es

mayor que a mediano y largo plazo, por supuesto, teniendo en cuenta que se debe poner en práctica aquellos conocimientos sobre administración de empresas y negocios, empezando por liderar equipos de trabajo y constituir una organización eficiente en todas las áreas empresariales.

Correo electrónico: eahernandezg@unal.edu.co

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Audretsch, D. (2007): Entrepreneurship, capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grm001>

Peñaloza, M.; Ramírez, D. & Ramírez, D. (2019): El empresario en el pensamiento económico: Un recorrido histórico desde las escuelas pre-clásicas hasta la neo-institucionalista. <http://web.ula.ve/cide/wp-content/uploads/sites/57/2019/05/El-empresario-en-el-pensamiento-economico.pdf>

Querejazu, C. (2020): Aproximación teórica a las causas del emprendimiento. *Economía: teoría y práctica*, 28(52), 69-97. <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/522020/querejazu>



Figura 1. Redes Sociales.