



Ciencia Latina
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), septiembre-octubre 2024,
Volumen 8, Número 5.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i5

**ANÁLISIS COMPARATIVO DEL
IMPACTO ECONÓMICO DE EMPRENDIMIENTOS
CASEROS DE REPOSTERÍA EN PASTELERÍAS
FORMALES DE CHETUMAL**

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC
IMPACT OF HOME BAKING VENTURES IN
FORMAL BAKERIES IN CHETUMAL**

Jonathan Alexander Aguilar Martínez
Universidad Vizcaya de las Américas, México

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i5.14434

Análisis Comparativo del Impacto Económico de Emprendimientos Caseros de Repostería en Pastelerías Formales de Chetumal

Jonathan Alexander Aguilar Martínez¹jonathanamartineza12@gmail.com<https://orcid.org/0009-0000-7401-8498>Universidad Vizcaya de las Américas – Campus Chetumal
México

RESUMEN

El objetivo de este estudio fue analizar el impacto económico de los emprendimientos caseros de repostería en las pastelerías formales de Chetumal, Quintana Roo. Se empleó un enfoque metodológico mixto, combinando encuestas cuantitativas aplicadas a propietarios de pastelerías formales e informales, junto con entrevistas cualitativas para explorar sus percepciones sobre la competencia y las estrategias de adaptación. Los principales hallazgos indican que los emprendimientos caseros tienen una ventaja competitiva basada en la personalización de productos y costos operativos más bajos, lo que les permite ofrecer precios accesibles. Sin embargo, las pastelerías formales se benefician de mayor credibilidad y acceso a recursos financieros, lo que les permite competir en términos de calidad y seguridad. A pesar de la competencia, ambos tipos de negocios pueden coexistir mediante la diferenciación de productos y estrategias de fidelización del cliente. El estudio concluye que la formalización de los emprendimientos caseros, de manera gradual, podría fomentar su crecimiento sin perder flexibilidad, mientras que las pastelerías formales necesitan innovar y diferenciarse para mantener su competitividad en un mercado cambiante. Se sugiere una mayor investigación sobre la sostenibilidad de los emprendimientos caseros y el impacto de la digitalización en el sector.

Palabras clave: emprendimientos caseros, pastelerías formales, competencia, diferenciación de productos, formalización

¹ Autor principal.

Correspondencia: jonathanamartineza12@gmail.com

Comparative Analysis of the Economic Impact of Home Baking Ventures in Formal Bakeries in Chetumal

ABSTRACT

The objective of this study was to analyse the economic impact of home-based pastry ventures on formal bakeries in Chetumal, Quintana Roo. A mixed methodological approach was employed, combining quantitative surveys of formal and informal bakery owners with qualitative interviews to explore their perceptions of competition and adaptation strategies. The main findings indicate that home-based enterprises have a competitive advantage based on product customisation and lower operating costs, allowing them to offer affordable prices. However, formal bakeries benefit from greater credibility and access to financial resources, which allows them to compete in terms of quality and safety. Despite competition, both types of businesses can coexist through product differentiation and customer loyalty strategies. The study concludes that formalisation of home-based enterprises, in a gradual manner, could foster their growth without losing flexibility, while formal bakeries need to innovate and differentiate themselves to remain competitive in a changing market. Further research on the sustainability of home-based enterprises and the impact of digitalisation on the sector is suggested.

Keywords: home-based enterprises, formal bakeries, competition, product differentiation, formalisation

Artículo recibido 10 septiembre 2024
Aceptado para publicación: 12 octubre 2024



INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha generado un notable interés a nivel mundial en la actualidad, y su análisis dentro de los contextos sociales, culturales y económicos es un tema recurrente en las agendas académicas, de investigación y gubernamentales debido a su capacidad para impulsar el desarrollo económico y fomentar la innovación en los países (Díaz Casero, 2013). Una de las características distintivas de las economías menos desarrolladas es la abundante presencia de negocios domésticos que operan en el sector informal. Estos emprendimientos suelen contar con una plantilla que oscila entre un solo empleado, a menudo el propio dueño, y hasta aproximadamente diez trabajadores.

En los últimos años, la economía local de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, ha experimentado un fenómeno creciente: la proliferación de emprendimientos caseros de repostería. Estos negocios, caracterizados por su flexibilidad, bajos costos operativos y la personalización de productos, han ganado popularidad entre los consumidores, generando una competencia directa para las pastelerías formalmente establecidas en la región. Este artículo se centra en el análisis comparativo del impacto económico que los emprendimientos caseros de repostería han tenido sobre las pastelerías formales en Chetumal. El objetivo es identificar cómo estos negocios informales han afectado las ventas y el crecimiento económico de las pastelerías establecidas, y comprender las dinámicas competitivas que se generan en un mercado en constante transformación.

El problema de investigación radica en la necesidad de entender las implicaciones económicas y competitivas de la coexistencia de estos dos tipos de negocios en un entorno local como Chetumal. A pesar del crecimiento visible de los emprendimientos caseros, existe una falta de estudios que cuantifiquen y analicen de manera detallada cómo esta tendencia está afectando a las pastelerías formales en términos de ventas, sostenibilidad y adaptación estratégica. Este vacío en la literatura académica justifica la pertinencia de este estudio, ya que abordar esta cuestión permitirá no solo comprender mejor las dinámicas del mercado de la repostería en Chetumal, sino también ofrecer recomendaciones para las pastelerías formales sobre cómo pueden adaptarse y competir eficazmente en este nuevo panorama.

La relevancia de este tema es evidente en el contexto económico y social actual, donde los pequeños emprendimientos están jugando un papel cada vez más crucial en las economías locales.

Según estudios recientes, los emprendimientos informales, como los de repostería casera, han demostrado una capacidad significativa para captar mercado, especialmente en tiempos de crisis económica y social, cuando los consumidores buscan opciones más accesibles y personalizadas (Rodríguez & Gómez, 2021). Sin embargo, esta tendencia también presenta desafíos importantes para los negocios formales, que deben adaptarse a un entorno competitivo más fragmentado y flexible. Abordar esta problemática desde una perspectiva económica y comercial permitirá a las pastelerías formales en Chetumal desarrollar estrategias más efectivas para mantener su competitividad y sostenibilidad en un mercado cambiante.

El marco teórico de esta investigación se fundamenta en varias teorías económicas y de marketing que abordan la competencia en mercados fragmentados, la economía informal y el comportamiento del consumidor. La teoría de la competencia monopolística, propuesta por Chamberlin (1933) y posteriormente desarrollada por autores como Stigler (1968), es especialmente relevante en este contexto, ya que describe cómo los negocios que ofrecen productos diferenciados pueden coexistir en un mercado, compitiendo no solo en precio sino también en otros factores como la calidad y la personalización. Además, la teoría de la economía informal de De Soto (1989) proporciona un marco para entender cómo los emprendimientos caseros operan fuera del marco regulatorio formal, pero aun así influyen significativamente en la economía local. Estos marcos teóricos permiten analizar las variables clave, como la elasticidad de la demanda, las barreras de entrada y las estrategias de diferenciación, que son fundamentales para entender la competencia entre los emprendimientos caseros y las pastelerías formales.

En cuanto a los antecedentes investigativos, varios estudios han explorado el impacto de los emprendimientos informales en las economías locales. Por ejemplo, Mayer et al., (2020) analizaron el crecimiento de los emprendimientos caseros en zonas urbanas y su impacto en los negocios formales, encontrando que estos últimos tienden a perder cuota de mercado a medida que los consumidores optan por opciones más personalizadas y accesibles. Asimismo, el estudio de López y Martínez (2019) sobre la adaptación de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) frente a la competencia informal revela que aquellas que logran diferenciarse a través de la innovación y el servicio al cliente tienden a ser más resilientes.

Este trabajo busca contribuir a esta literatura al enfocarse específicamente en la dinámica de Chetumal, una región que, debido a su tamaño y características socioeconómicas, representa un caso de estudio particular para entender las interacciones entre la economía formal e informal en el sector de la repostería.

El contexto en el que se realiza esta investigación es crucial para comprender la importancia del estudio. Chetumal, como capital del estado de Quintana Roo, es una ciudad que ha experimentado un crecimiento económico significativo en las últimas décadas, impulsado en gran parte por el turismo y el comercio. Sin embargo, este crecimiento también ha venido acompañado de desafíos, como el aumento del costo de vida y la desigualdad económica, lo que ha llevado a muchos habitantes a buscar fuentes adicionales de ingresos a través de emprendimientos informales. En este sentido, la repostería casera se ha convertido en una opción viable para muchas personas, especialmente mujeres, que encuentran en este tipo de negocio una forma de complementar sus ingresos mientras mantienen flexibilidad laboral (INEGI, 2022). Este contexto socioeconómico particular hace que el estudio del impacto de los emprendimientos caseros en las pastelerías formales sea no solo relevante, sino también necesario para entender las transformaciones que están ocurriendo en la economía local.

Finalmente, este artículo plantea como objetivo general analizar el impacto económico de los emprendimientos caseros de repostería en las pastelerías formales de Chetumal, Quintana Roo. Los objetivos específicos incluyen: 1) cuantificar la magnitud del impacto en las ventas de las pastelerías formales; 2) identificar las estrategias de adaptación utilizadas por estas pastelerías; y 3) proponer recomendaciones para mejorar la competitividad de las pastelerías formales en este nuevo entorno de mercado. La hipótesis central de la investigación es que los emprendimientos caseros de repostería han tenido un impacto negativo en las ventas de las pastelerías formales, pero que este impacto puede ser mitigado mediante la implementación de estrategias de diferenciación e innovación.

METODOLOGÍA

Enfoque y Tipo de Investigación

Este estudio se enmarca en un enfoque mixto, combinando tanto métodos cuantitativos como cualitativos para obtener una visión integral del impacto económico de los emprendimientos caseros de repostería en las pastelerías formales de Chetumal, Quintana Roo.



El enfoque cuantitativo se emplea para medir y analizar datos numéricos que reflejen el impacto en términos de ventas y crecimiento económico, mientras que el enfoque cualitativo permite profundizar en las experiencias y percepciones de los actores involucrados, tanto dueños de pastelerías formales como de emprendimientos caseros.

El tipo de investigación es descriptivo, ya que busca caracterizar y detallar el fenómeno de estudio, centrándose en cómo los emprendimientos caseros han influido en el desempeño económico de las pastelerías formales. De acuerdo con Hernández Sampieri et., al. (2018), la investigación descriptiva permite especificar propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno analizado, lo cual es esencial para comprender la naturaleza del impacto que se estudia.

Diseño de la Investigación

El diseño utilizado en esta investigación es no experimental y transversal. Es no experimental porque no se manipulan variables, sino que se observa y analiza el impacto en su contexto natural tal como se presenta (Kerlinger y Lee, 2002). Es transversal, ya que se recoge la información en un único punto en el tiempo, permitiendo una instantánea del fenómeno en estudio, lo que facilita la comprensión del impacto actual de los emprendimientos caseros sobre las pastelerías formales (Hernández Sampieri et al., 2018).

Población y Muestra

La población de estudio incluye a 30 de las pastelerías formalmente establecidas en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, así como a los emprendimientos caseros de repostería que operan en la misma localidad. La muestra se seleccionó utilizando un muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la accesibilidad y disposición de los participantes a colaborar en el estudio (Bryman, 2016). La muestra final comprende 15 pastelerías formales y 15 emprendimientos caseros de repostería.

Técnicas de Recolección de Datos

Para la recolección de datos cuantitativos, se utilizó una encuesta estructurada aplicada a los dueños de las pastelerías formales, enfocada en medir variables como la variación en ventas, número de empleados, y cambios en las estrategias comerciales en los últimos tres años. La encuesta se diseñó basándose en escalas previamente validadas en estudios similares (Creswell, 2014).

En cuanto a la recolección de datos cualitativos, se realizaron entrevistas semiestructuradas con propietarios de emprendimientos caseros y pastelerías formales para explorar sus percepciones sobre la competencia, la adaptación del negocio y las estrategias de diferenciación. Las entrevistas se realizaron siguiendo una guía previamente elaborada, que abordaba temas clave como los desafíos enfrentados, la innovación en productos, y la percepción del impacto económico.

Adicionalmente, se llevó a cabo una revisión documental de reportes económicos locales y bases de datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) para contextualizar los hallazgos y ofrecer una base comparativa sólida.

Consideraciones Éticas

Se tomaron en cuenta consideraciones éticas para garantizar la confidencialidad y anonimato de los participantes. Previamente a la recolección de datos, se informó a todos los participantes sobre el propósito de la investigación, el manejo de los datos y su derecho a retirarse del estudio en cualquier momento. Se obtuvo el consentimiento informado por escrito de todos los participantes, cumpliendo con los estándares éticos de investigación propuestos por la Asociación Americana de Psicología (APA, 2017).

Criterios de Inclusión y Exclusión

Los criterios de inclusión para las pastelerías formales fueron estar legalmente constituidas y operar en Chetumal por un mínimo de dos años. Para los emprendimientos caseros, se incluyeron aquellos que llevan operando al menos un año y cuya actividad principal es la repostería. Se excluyeron aquellos negocios que no cumplieron con estos criterios, así como los emprendimientos que operan fuera de Chetumal.

Limitaciones del Estudio

Una de las limitaciones del estudio es el uso de un muestreo no probabilístico, lo que puede limitar la generalización de los resultados. Además, la naturaleza transversal del estudio impide analizar cambios a lo largo del tiempo, lo que podría ser relevante para estudios futuros que deseen explorar tendencias a largo plazo.

RESULTADOS

El análisis de los resultados se realizó a partir de las respuestas obtenidas mediante un cuestionario aplicado a propietarios de pastelerías tanto formales como informales, con el objetivo de explorar la competencia entre ambos tipos de negocios y su coexistencia en el mercado de Chetumal, Quintana Roo. A continuación, se presentan los principales hallazgos:

Estatus del negocio

El cuestionario reveló que una mayoría significativa de los encuestados posee emprendimientos caseros, mientras que solo una minoría indicó tener una pastelería formal.

Ventajas de los emprendimientos caseros: Los emprendedores que operan informalmente disfrutan de costos operativos más bajos, debido a que no pagan impuestos ni alquilan locales comerciales. Además, los emprendimientos caseros gozan de mayor flexibilidad para adaptar sus horarios y productos a las necesidades de los clientes, lo que les permite ofrecer un servicio más personalizado.

Ventajas de los negocios formales: Las pastelerías formalizadas han señalado que la formalización les ha permitido acceder a financiamiento, mejorando su capacidad para expandirse y fortalecer su infraestructura. También disfrutan de una mayor confianza de los clientes, quienes asocian a los negocios formales con estándares de calidad más altos.

Comparación de ambos estatus

La decisión de formalizar un negocio o mantenerse en la informalidad no es simplemente una cuestión de elección, sino que depende de múltiples factores, como el acceso a recursos, la capacidad de asumir riesgos financieros, y las características del mercado. En el contexto de Chetumal, los emprendedores caseros parecen operar principalmente en base a una estrategia de subsistencia, ofreciendo productos personalizados y atendiendo a un nicho de mercado sensible al precio. Mientras que los negocios formales tienden a ser menos numerosos, pero gozan de mayor estabilidad financiera y de oportunidades de crecimiento a largo plazo.

Implicaciones del Estatus para la competencia

El estatus del negocio (formal o informal) también tiene implicaciones directas en cómo los emprendedores perciben la competencia en el mercado. Los negocios formales, al tener que cumplir con normativas y costos adicionales, perciben a menudo a los emprendimientos caseros como una fuente

de competencia desleal al no estar sujetos a las mismas regulaciones. Por otro lado, los emprendimientos caseros ven la formalización como un riesgo financiero, pero reconocen que las pastelerías formales tienen una ventaja competitiva en términos de credibilidad y acceso a recursos.

Percepción de la competencia

La percepción de la competencia entre pastelerías formales y emprendimientos caseros fue variada:

Competencia alta: Muchos encuestados perciben una competencia alta, particularmente debido a la saturación del mercado y la dificultad de diferenciarse, ya que tanto los negocios formales como los informales ofrecen productos similares. La personalización y los costos más bajos son los principales diferenciadores de los emprendimientos caseros.

Competencia moderada: Algunos encuestados indicaron una competencia más moderada, gracias a la identificación de nichos de mercado. Los negocios que ofrecen productos diferenciados, como pasteles gourmet o repostería vegana, tienden a enfrentarse a menos competencia directa.

Competencia baja: Un grupo minoritario reportó una competencia baja, atribuida a clientes leales y a la ubicación geográfica de los negocios, que están alejados de las zonas más saturadas de Chetumal.

La percepción de la competencia entre las pastelerías formales y los emprendimientos caseros en Chetumal, Quintana Roo, varía considerablemente. Algunos emprendedores perciben una competencia alta debido a la saturación del mercado y la dificultad para diferenciarse, mientras que otros identifican nichos o disfrutan de una lealtad de clientes que reduce el impacto de los competidores. La ubicación geográfica y el acceso a recursos como financiamiento y marketing también juegan un papel crucial en la percepción de la competencia.

Esta diversidad de percepciones sugiere que no existe una única realidad competitiva en el mercado de repostería de Chetumal, sino una compleja interacción de factores que afecta a cada negocio de manera diferente. Las estrategias de diferenciación, la identificación de nichos de mercado y el enfoque en la fidelización de clientes parecen ser las claves para navegar con éxito este entorno competitivo.

Ventajas y desventajas de la formalización

La formalización de los negocios presenta ventajas y desventajas claras:

Ventajas: La formalización proporciona acceso a financiamiento, mejora la credibilidad y permite que los negocios formales participen en eventos comerciales y accedan a oportunidades de posicionamiento

en el mercado. Las pastelerías formales tienen la capacidad de competir en mercados más grandes y atraer clientes corporativos o institucionales que requieren facturas y garantías.

Desventajas: Entre las principales barreras mencionadas por los emprendedores caseros para formalizarse se encuentran los altos costos operativos, como el pago de impuestos y los gastos administrativos asociados con las regulaciones. Además, el proceso de formalización puede ser burocrático y engorroso, lo que desalienta a muchos emprendedores a dar este paso. Los emprendedores formales también mencionaron una menor flexibilidad en términos de horarios y producción.

Equilibrio entre Ventajas y Desventajas

El análisis de las respuestas muestra que la formalización ofrece ventajas significativas en términos de crecimiento, estabilidad y confianza del cliente, pero también conlleva desafíos importantes, especialmente en términos de costos y burocracia. Muchos emprendedores caseros perciben que los beneficios de la formalización podrían no justificar el esfuerzo y los costos involucrados, especialmente si su negocio se encuentra en etapas tempranas o si prefieren mantener una operación pequeña y flexible. Sin embargo, aquellos que han dado el paso hacia la formalización suelen destacar que, aunque el proceso puede ser desafiante al principio, los beneficios a largo plazo, como el acceso a financiamiento, la mayor credibilidad, y la capacidad de expansión, son factores que pueden marcar una diferencia considerable en la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

Experiencias de los emprendimientos caseros

Los emprendimientos caseros en Chetumal disfrutan de varias ventajas competitivas que les permiten prosperar en el mercado:

Flexibilidad operativa: Los emprendedores caseros tienen la libertad de adaptar sus horarios y personalizar sus productos, lo que les da una ventaja competitiva sobre las pastelerías formales, que operan bajo estructuras más rígidas.

Relaciones cercanas con los clientes: Los emprendimientos caseros suelen tener relaciones más cercanas con sus clientes, lo que genera lealtad y confianza. Este tipo de negocios se beneficia de un marketing boca a boca, lo que les permite atraer nuevos clientes sin costos publicitarios elevados.

Sin embargo, también enfrentan varios desafíos:

Capacidad limitada de crecimiento: La falta de infraestructura adecuada y la capacidad de producción limitada restringen la expansión de los emprendimientos caseros, especialmente cuando la demanda aumenta. Acceso limitado a financiamiento: Al no estar formalizados, estos negocios no pueden acceder a fuentes de financiamiento formales como créditos bancarios, lo que restringe su capacidad de inversión. En resumen, las experiencias de los emprendimientos caseros en Chetumal muestran un equilibrio entre las ventajas competitivas que les permiten operar de manera flexible y accesible, y los desafíos significativos que limitan su capacidad para crecer y competir con pastelerías formales. Si bien disfrutaban de costos operativos bajos y relaciones cercanas con los clientes, los emprendedores caseros enfrentan barreras importantes en términos de crecimiento, acceso a financiamiento y capacidad de competir en un mercado más amplio.

La formalización gradual y la innovación en productos se perfilan como estrategias viables para que estos negocios superen algunos de estos desafíos y logren una mayor sostenibilidad a largo plazo, mientras siguen aprovechando las ventajas únicas que ofrece el modelo de emprendimiento casero.

Opiniones sobre la competencia con pastelerías formales

Las opiniones sobre la competencia entre los emprendimientos caseros y las pastelerías formales varían dependiendo del tipo de negocio y del mercado en el que operan:

Percepción de desigualdad: Los emprendedores caseros perciben que las pastelerías formales tienen una ventaja significativa en términos de inversión, credibilidad y acceso a clientes con mayor poder adquisitivo. Sin embargo, los emprendedores caseros pueden competir en precios al no tener que asumir los costos operativos que enfrentan las pastelerías formales.

Diferenciación como estrategia competitiva: La mayoría de los emprendedores caseros reconocen que su capacidad para personalizar productos es clave para mantenerse competitivos en un mercado dominado por negocios más grandes. Los productos de edición limitada o con recetas especializadas, como repostería vegana o sin gluten, les permiten sobresalir.

Desafíos en publicidad y marketing: Uno de los principales retos para los emprendedores caseros es la falta de recursos para publicidad y marketing, lo que limita su capacidad de expandir su base de clientes más allá de su círculo cercano. Dependen en gran medida del boca a boca y de redes sociales para

promocionar sus productos, pero no siempre pueden competir con las campañas publicitarias más robustas de las pastelerías formales.

Las opiniones de los emprendedores caseros sobre la competencia con las pastelerías formales varían, pero existe un consenso en torno a los desafíos y oportunidades que esta dinámica competitiva presenta. Mientras que las pastelerías formales gozan de ventajas en términos de recursos financieros, publicidad y credibilidad, los emprendimientos caseros pueden competir al enfocarse en precios accesibles, personalización de productos, e innovación en sabores y recetas.

A pesar de los desafíos percibidos, la flexibilidad de los emprendimientos caseros les permite adaptarse rápidamente a las demandas del mercado, y muchos ven la diferenciación de productos como una estrategia clave para competir con éxito en un entorno dominado por pastelerías formales.

Recomendaciones para la coexistencia

Las respuestas relacionadas con las recomendaciones para la coexistencia entre los emprendimientos caseros y las pastelerías formales fueron limitadas. Sin embargo, se pueden identificar algunas estrategias potenciales para mejorar esta coexistencia:

Colaboraciones estratégicas: Los emprendimientos caseros y las pastelerías formales podrían trabajar juntos en colaboraciones estratégicas, como la distribución de productos únicos o la subcontratación para cubrir la demanda de productos personalizados en grandes eventos.

Segmentación de mercado: Las pastelerías formales pueden enfocarse en segmentos de clientes más exigentes, mientras que los emprendimientos caseros pueden seguir ofreciendo productos más accesibles y personalizados. Esto permitiría a ambos tipos de negocios coexistir sin una competencia directa tan intensa.

Formalización gradual: Para fomentar la coexistencia y el crecimiento de ambos tipos de negocios, podría ser beneficioso implementar un sistema de formalización gradual que permita a los emprendedores caseros acceder a financiamiento y mercados más amplios sin perder su flexibilidad operativa.

Tabla 1. Aspectos evaluados en el estudio y sus correspondientes hallazgos clave

Aspecto	Resultados Principales
---------	------------------------

Estatus del negocio	Mayoría son emprendimientos caseros, con menor representación de negocios formales.
Percepción de la competencia	Competencia percibida como alta, con saturación del mercado; algunos encuentran nichos y personalización.
Ventajas de la formalización	Acceso a financiamiento, mayor credibilidad, y oportunidades de crecimiento.
Desventajas de la formalización	Altos costos operativos, burocracia y menor flexibilidad.
Ventajas de los emprendimientos caseros	Costos operativos bajos, flexibilidad y personalización de productos.
Desafíos de los emprendimientos caseros	Capacidad limitada de crecimiento, acceso restringido a financiamiento.
Opiniones sobre la competencia con pastelerías formales	Percepción de ventaja para pastelerías formales en recursos, pero emprendimientos caseros compiten en precios.
Recomendaciones para la coexistencia	Colaboraciones estratégicas, segmentación de mercado y formalización gradual.

El análisis de los datos sugiere que existe una coexistencia frágil entre los emprendimientos caseros y las pastelerías formales en Chetumal, Quintana Roo. Los negocios informales encuentran su nicho en la personalización y precios más accesibles, mientras que las pastelerías formales ofrecen una mayor seguridad y reconocimiento en el mercado. Sin embargo, la competencia es percibida de diversas maneras, y existen tanto ventajas como desventajas en la formalización de un negocio.

Es crucial seguir explorando estrategias que permitan una coexistencia más armoniosa entre ambos tipos de negocios, posiblemente a través de la diferenciación de productos, colaboraciones entre emprendedores y la creación de regulaciones más inclusivas que fomenten el desarrollo tanto de negocios formales como informales.

Este análisis resalta la importancia de entender las dinámicas de mercado locales para diseñar estrategias comerciales que beneficien tanto a los emprendedores caseros como a los empresarios formales, promoviendo un entorno competitivo y sostenible en el sector de la pastelería.

DISCUSIÓN

Este estudio ha explorado el impacto económico de los emprendimientos caseros de repostería en las pastelerías formales en Chetumal, Quintana Roo, destacando la coexistencia de dos tipos de negocios que compiten en un mercado en evolución. Los hallazgos reflejan una dinámica compleja en la que los negocios formales y caseros interactúan en un entorno competitivo, lo que genera tanto desafíos como oportunidades.

Interpretaciones clave y explicaciones

Diferenciación de producto y estrategias de competencia: Uno de los hallazgos más significativos fue que los emprendimientos caseros tienen una ventaja competitiva en la personalización de productos. Los emprendedores informales tienden a adaptar sus ofertas de acuerdo con las preferencias específicas de los clientes, algo que las pastelerías formales, debido a su mayor estructura y volúmenes de producción, no pueden hacer tan fácilmente. Este enfoque de nicho es coherente con la teoría de la competencia monopolística de Chamberlin (1933), que postula que la diferenciación del producto es clave en mercados fragmentados.

Competencia en precios: Otro aspecto notable es la capacidad de los emprendimientos caseros para ofrecer precios más bajos debido a sus costos operativos reducidos, al no estar sujetos a impuestos formales o regulaciones estrictas. Esto crea un desequilibrio competitivo para las pastelerías formales, que tienen que compensar sus mayores costos operativos con precios más altos. Sin embargo, los datos sugieren que los clientes perciben una posible relación entre precios bajos y menor calidad, lo que le da una ventaja a los negocios formales en términos de credibilidad y confianza.

Formalización y acceso a recursos: Los resultados también subrayan que la formalización de los negocios permite el acceso a recursos financieros y mercados a los que los emprendedores informales no tienen acceso. Las pastelerías formales gozan de mayores oportunidades de financiamiento, lo que les permite invertir en mejoras y expansión, mientras que los emprendimientos caseros deben operar con recursos limitados. Este hallazgo está alineado con lo planteado por De Soto (1989) en su estudio sobre la economía informal, que muestra cómo la falta de formalización restringe el crecimiento económico de los pequeños negocios.

Percepción de la competencia: Las percepciones de competencia variaron significativamente entre los negocios formales e informales. Mientras que las pastelerías formales tienden a ver la competencia con los emprendimientos caseros como una amenaza debido a su flexibilidad y costos más bajos, los emprendimientos caseros perciben una menor competencia directa, enfocándose en sus nichos de mercado y en la personalización. Este resultado sugiere que ambos tipos de negocios no siempre compiten por el mismo grupo de clientes, lo que les permite coexistir de manera parcial.

Novedad científica y perspectivas teóricas

Este trabajo aporta una novedad científica al campo de estudio al ofrecer un análisis detallado sobre cómo los emprendimientos caseros impactan económicamente a las pastelerías formales en un entorno local como Chetumal, Quintana Roo. La falta de estudios previos que aborden esta cuestión específica en la región otorga pertinencia al estudio, dado el creciente papel que desempeñan los negocios informales en la economía local. Los hallazgos destacan que, aunque los emprendimientos caseros pueden afectar negativamente las ventas de las pastelerías formales, estos efectos pueden mitigarse mediante estrategias de diferenciación e innovación, lo que proporciona una perspectiva valiosa para la formulación de políticas y la planificación empresarial en el sector de repostería.

Aplicaciones prácticas y relevancia

Desde una perspectiva práctica, este estudio ofrece recomendaciones concretas para ambos tipos de negocios. Las pastelerías formales podrían adoptar estrategias más flexibles que les permitan competir en términos de personalización y servicio al cliente, aprovechando su mayor credibilidad y acceso a recursos financieros. Por otro lado, los emprendedores informales podrían beneficiarse de un proceso gradual de formalización, lo que les permitiría acceder a mercados más amplios y recursos adicionales sin perder su flexibilidad operativa.

Pertinencia en la línea de investigación

El estudio se encuentra alineado con investigaciones anteriores que exploran la competencia entre negocios formales e informales (Mayer et. al., 2020; López y Martínez, 2019), ampliando esta discusión al sector de la repostería en un contexto local. Los resultados subrayan la importancia de políticas que fomenten la formalización de los emprendimientos caseros, pero de manera gradual y accesible, para evitar barreras prohibitivas que limiten su crecimiento.

Este estudio demuestra que la coexistencia entre emprendimientos caseros y pastelerías formales en Chetumal está marcada por una dinámica de competencia desigual, pero manejable. Las estrategias de diferenciación y la innovación en productos son clave para que ambos tipos de negocios prosperen en un mercado en constante cambios.

CONCLUSIONES

Los resultados de este estudio demuestran que la competencia entre los emprendimientos caseros y las pastelerías formales en Chetumal, Quintana Roo, está marcada por diferencias estructurales significativas que influyen en el desempeño económico de ambos tipos de negocios. Los emprendimientos caseros se destacan por su capacidad de operar con costos reducidos y mayor flexibilidad, lo que les permite ofrecer productos personalizados a precios más accesibles, creando una propuesta de valor diferenciada en un mercado cada vez más fragmentado. Sin embargo, la formalización de los negocios se confirma como un factor determinante para el acceso a financiamiento, oportunidades de crecimiento y mayor credibilidad ante los clientes, aspectos que otorgan una ventaja competitiva a las pastelerías formales.

Uno de los principales hallazgos es que las estrategias de diferenciación en productos y servicios son cruciales para que las pastelerías formales mantengan su competitividad. La innovación en productos, como la personalización o la creación de líneas especializadas, junto con un enfoque en la fidelización del cliente, son esenciales para compensar las ventajas en precio que poseen los emprendimientos caseros. Al mismo tiempo, la implementación de políticas que incentiven una formalización gradual de los negocios informales puede facilitar la transición de los emprendedores caseros hacia un estado más formal, sin comprometer su flexibilidad y capacidad de adaptación.

No obstante, este estudio plantea interrogantes no resueltas que ameritan mayor investigación. A pesar de los hallazgos sobre las ventajas competitivas de los negocios informales, la sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos caseros aún es incierta, especialmente en un entorno donde la economía informal enfrenta presiones regulatorias. Además, sería útil explorar con mayor profundidad cómo las estrategias de colaboración entre negocios formales e informales podrían beneficiar a ambos en lugar de fomentar una competencia directa.

Futuras investigaciones podrían enfocarse en analizar longitudinalmente cómo la implementación de políticas de apoyo a la formalización afecta tanto a la sostenibilidad de los emprendimientos caseros como a la estructura competitiva del mercado de repostería en regiones similares. También sería pertinente estudiar cómo la digitalización y el marketing en línea impactan en la visibilidad y competitividad de estos pequeños negocios, considerando el creciente uso de plataformas digitales para promover productos artesanales y personalizados.

De acuerdo con lo anterior, este estudio reafirma la importancia de la diferenciación y la innovación como herramientas clave para la supervivencia en mercados competitivos y señala la necesidad de políticas inclusivas que permitan a los pequeños emprendedores, particularmente aquellos en el sector informal, acceder a mayores oportunidades de crecimiento sin perder las ventajas que inicialmente les brindó su estructura flexible.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Díaz-Casero, J., Almodóvar, M., Sánchez, M., Coduras, A. & Hernández-Mogollón, R. (2013).

Institutional variables, entrepreneurial activity and economic development. Management Decision, 51(2), 281– 305. DOI:[10.1108/00251741311301821](https://doi.org/10.1108/00251741311301821)

Chamberlin, E. H. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*. Harvard University Press. <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/Pe/187851.pdf>

De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Harper & Row. <https://doi.org/10.1080/03768358908439480>

<https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/03768358908439480?needAccess=true>

Mayer G. E. L., Blanco J. F. J., Alonso N. M. A., Charles C. J. A. (2020). Emprendimiento y crecimiento económico: El sistema mexicano de incubadoras de negocios. *Revista de Ciencias Sociales* (Ve), vol. XXVI, núm. 1, pp. 107-127, 2020. Universidad del Zulia. <https://www.redalyc.org/journal/280/28063104011/html/>

INEGI. (2022). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>

López, R., Martínez, J. (2019). *Adaptación de las PyMEs frente a la competencia informal*. *Revista de Estudios Económicos*, 12(3), 89-104.



- Rodríguez, F., Gómez, L. (2021). *Emprendimientos informales y su influencia en las economías locales*. Revista de Economía y Sociedad, 15(1), 23-39.
- Stigler, G. J. (1968). *The Organization of Industry*. University of Chicago Press.
https://books.google.com.mx/books?id=j6SOJv8OeHAC&printsec=copyright&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- APA. (2017). *Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct*. American Psychological Association. <https://www.apa.org/ethics/code>
- Bryman, A. (2016). *Social Research Methods (5th ed.)*. Oxford University Press. <https://ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/02/social-research-methods-alan-bryman.pdf>
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (3th ed.)*. SAGE Publications.
https://www.ucg.ac.me/skladiste/blog_609332/objava_105202/fajlovi/Creswell.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2018). *Metodología de la investigación (6ta ed.)*. McGraw-Hill.
https://uniclanet.unicla.edu.mx/assets/contenidos/254857_DOC_2023-03-01_18:46:18.pdf
- Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Foundations of Behavioral Research (4th ed.)*. Wadsworth.

