

Informe de Estudio Económico-Financiero

Emprendimiento: Mystiko (Cajas Sorpresa & Open Box)

1. Resumen Ejecutivo del Negocio

Mystiko es un modelo de negocio enfocado en el sector del comercio electrónico y retail de tecnología en la ciudad de **Cuenca, Ecuador**. El proyecto se especializa en la comercialización de cajas misteriosas y productos del formato *Open Box*, dirigidos principalmente a un segmento demográfico joven de entre 18 y 35 años que son entusiastas de los *gadgets*, la tecnología y las ofertas.

El objetivo principal de este informe es consolidar y calcular la estructura de viabilidad de la plantilla financiera para determinar la rentabilidad potencial en su primer año de operaciones, evaluando la inversión inicial, los costos operativos mensuales y los márgenes sugeridos.

2. Inversión Inicial Requerida

La puesta en marcha de Mystiko requiere un capital inicial optimizado para garantizar un inicio eficiente de operaciones en línea y almacenamiento de stock en Cuenca. A continuación se detalla la composición de la inversión requerida:

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal	Observaciones
Computadoras / Laptop de gestión	1	\$650.00	\$650.00	Administración, diseño de banners y manejo de tienda virtual
Mobiliario y estantería	1	\$150.00	\$150.00	Almacenamiento de stock al por mayor en Cuenca
Software y Hosting (Hostinger + Dominio)	1	\$80.00	\$80.00	Desarrollo inicial de la página web y tienda online
Diseño de Marca y Empaque Inicial	1	\$120.00	\$120.00	Logo minimalista, banners y troqueles para cajas de 20x20 cm
Publicidad de lanzamiento (Ads)	1	\$100.00	\$100.00	Campaña de expectativa para captar público joven
Herramientas de empaque	1	\$60.00	\$60.00	Pistola de calor, selladora para presentación premium
Capital de trabajo inicial (Stock base)	1	\$1,200.00	\$1,200.00	Primer lote de audífonos, smartwatches y gadgets en Cuenca

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal	Observaciones
Adecuaciones de espacio de trabajo	1	\$80.00	\$80.00	Organización del taller de ensamblaje
TOTAL INVERSIÓN INICIAL			\$2,440.00	Capital mínimo indispensable para el lanzamiento

3. Estructura de Costos y Gastos

3.1. Costos Fijos Mensuales

Son los egresos operativos en los que el negocio incurre de forma obligatoria mes a mes, independiente del nivel de ventas:

Concepto	Mensual	Anual	Tipo
Arriendo de espacio / bodega pequeña	\$80.00	\$960.00	Fijo
Servicios básicos (Agua y Luz)	\$20.00	\$240.00	Fijo
Internet de alta velocidad (Etapa/Claro/Movistar)	\$30.00	\$360.00	Fijo
Publicidad mensual activa (Meta Ads/TikTok)	\$90.00	\$1,080.00	Fijo
Mantenimiento web y plataformas	\$15.00	\$180.00	Fijo
Gastos administrativos / Otros	\$40.00	\$480.00	Fijo
TOTAL COSTOS FIJOS	\$275.00	\$3,300.00	-

3.2. Costo Variable Unitario (CVU) por Caja

Corresponde al costo directo de ensamblaje y logística de cada caja de electrónicos, basado en los precios mayoristas provistos:

Componente del Producto	Costo Mayorista Promedio	Detalle / Ejemplo de Gadgets
Audífonos Bluetooth In-Ear (Mayorista Cuenca)	\$6.50	Ej. F9-5 TWS o similares con pantalla LED
Smartwatch económico / Smartband	\$8.00	Ej. Reloj inteligente serie Y68 o M7 al por mayor
Gadget del día a día (Mini Humidificador / Luz LED)	\$3.50	Gadgets tecnológicos pequeños de alto consumo

Componente del Producto	Costo Mayorista Promedio	Detalle / Ejemplo de Gadgets
Caja de cartón personalizada (20x20 cm) + Empaque	\$1.50	Caja Mystiko con stickers, viruta de papel y sello
Costo de envío promedio prorrateado / Entrega	\$2.00	Envío local o empaque logístico para Servientrega
COSTO VARIABLE UNITARIO TOTAL	\$21.50	Costo real por unidad puesta en manos del cliente

4. Análisis de Precios y Punto de Equilibrio

El modelo contempla un **Precio de Venta al Público (PVP) sugerido de \$35.00** para la caja estándar. Esto asegura una propuesta altamente competitiva y atractiva para el mercado joven local de Cuenca.

El margen de contribución unitario se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de Contribución} = P - CVU = \$35.00 - \$21.50 = \$13.50$$

A partir de esto, se determina el **Punto de Equilibrio (PE)** mensual indispensable para que el negocio no registre pérdidas ni ganancias operativas:

$$PE \text{ (Unidades)} = \text{Costos Fijos} / \text{Margen de Contribución} = \$275.00 / \$13.50 \approx 20.37 \text{ unidades}$$

Meta Crítica Mensual:

El negocio necesita vender un mínimo de **21 cajas al mes** (equivalente a una facturación mínima de **\$712.96** mensuales) para cubrir la totalidad de sus costos operativos directos e indirectos.

5. Proyecciones Financieras (Año 1)

Tomando en consideración la curva de crecimiento planteada en la plantilla para el Año 1 (comenzando con 45 unidades en enero hasta alcanzar las 140 unidades en diciembre por temporada navideña), se presentan los consolidados anuales:

Métrica Anual	Valor Consolidado	Descripción / Análisis
Volumen de Ventas Total	925 unidades	Total de cajas misteriosas comercializadas en el año.
Ingresos Totales por Ventas	\$32,375.00	Facturación bruta anual sin considerar IVA (925 u × \$35.00).
Costos Variables Totales	\$19,887.50	Inversión en la adquisición de stock y distribución (925 u × \$21.50).

Métrica Anual	Valor Consolidado	Descripción / Análisis
Costos Fijos Totales	\$3,300.00	Gastos fijos acumulados durante los 12 meses de operación.
Utilidad Neta Anual	\$9,187.50	Ganancia neta del negocio libre de costos antes de impuestos.

6. Indicadores Financieros Clave (KPIs)

38.57%	376.54%	21 u/mes
Margen Bruto Promedio	Retorno de Inversión (ROI)	Punto de Equilibrio Mínimo

- **Margen de Utilidad Bruto (38.57%):** Cada caja vendida genera un retorno de \$13.50 para cubrir costos fijos y aportar a la utilidad del negocio. Es un margen altamente saludable para el sector retail de tecnología de consumo.
- **Retorno de la Inversión (376.54%):** Debido al modelo optimizado de baja estructura fija, la inversión inicial de \$2,440.00 se recupera ampliamente en los primeros meses de operación, multiplicando el capital inicial de trabajo de forma exponencial en el transcurso del primer año.

7. Conclusiones y Recomendaciones

1. **Viabilidad Financiera Alta:** El modelo de negocio propuesto para *Mystiko* en Cuenca demuestra ser sumamente rentable debido a su estructura de costos optimizada y un punto de equilibrio bajo (solo 21 unidades al mes), el cual es superado desde el primer mes de proyección (45 unidades).
2. **Estrategia de Stock Crítica:** Dado que el capital de trabajo representa casi el 50% de la inversión inicial (\$1,200), se aconseja establecer relaciones sólidas con proveedores mayoristas locales e importadores para mantener los costos unitarios estables de \$6.50 para audífonos y \$8.00 para smartwatches.
3. **Reinversión Recomendada:** Con una utilidad neta de \$9,187.50 en el Año 1, se sugiere destinar un porcentaje a la diversificación de las cajas (línea Premium con mayor margen) y a fortalecer el marketing en redes sociales para expandir el alcance de Cuenca a nivel nacional.