

# Estructura de costes



**Surf Wash, dry fast**

**Estructura de costes**

## INVERSIONES y COSTES

---

### COSTES FIJOS - INDIRECTOS

<b>Recursos físicos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Coste €</b>	<b>Total €</b>
Ordenadores*	3	0	0
Impresora*	1	0	0
Mesa de oficina	3	20	60
Sillas de oficina	3	15	45
Máquina de café	1	40	40
Mesas de trabajo	5	15	75
Furgoneta	1	800	800
Cajas de herramientas	5	60	300
Soldador	5	40	200
Sillas de trabajo	5	3	15
<b>TOTAL</b>			<b>8735</b>

\*valorados en total con 650 euros

También tenemos como gasto y coste indirecto los dos trabajadores que contrataremos y los suministros.

**COSTES VARIABLES Y DIRECTOS:** Son los gastos de la compra de los materiales para producir nuestros dos productos.

### CUENTA DE RESULTADOS

---

<b>INGRESOS</b>	
- Producto pequeño	4.920
- Producto XXL	12.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>16.920</b>
<b>GASTOS</b>	
- Compra producto pequeño	2.726.5
- Compra producto XXL	2880
- Recursos humanos	7.200
- Suministros	1.560
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>14.366.5</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.553.5</b>

## BALANCE A FINAL DEL PRIMER AÑO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO NO CORRIENTE	2.185	NETO	
Equipo procesos información	650	Capital	5.000
Furgoneta	800	Beneficios	2.553.5
Mobiliario	235	PASIVO NO CORRIENTE	
Herramientas	500		
ACTIVO CORRIENTE			
Tesorería	5.368.5		
TOTAL ACTIVO	7.553.5	TOTAL PASIVO	7.553.5

### 1.1. VIABILIDAD PERSONAL E INSTITUCIONAL.

Nuestro puede llevarse a cabo ya que poseemos los conocimientos para dar a conocer y vender este producto ya que somos surfistas y gracias a ellos estamos en continuo contacto con las personas que estarían interesadas en el producto. Por otro lado somos instructores de surf y conocemos las necesidades de nuestros clientes y por último gracias a gran influencia en las redes sociales tenemos gran posibilidad de promocionar nuestro producto

### 1.2. VIABILIDAD TÉCNICA.

Tenemos posibilidad de producirlo ya que es una idea realista que no necesita inventar nada porque contamos con una serie de proveedores que nos envían los diferentes componentes del producto y poseemos los conocimientos necesarios para montarlo.

### 1.3. VIABILIDAD DEL ENTORNO.

Por la zona geográfica en la que nos encontramos el producto se adapta muy bien al mercado ya que el norte de España hay una gran afición por la

practica del surf y hay un clima húmedo por lo que estas condiciones no ayudan a que los trajes se sequen solos.

#### 1.4. VIABILIDAD FINANCIERA.

Es posible llevar a cabo el proyecto por las aportaciones económicas de los socios, no ha sido necesario pedir un préstamo bancario.