

Estudio de las ventas de un CD

Tras el fiasco del último disco de Ricky Martin, Sony Music ha decidido cuidar un poco más sus presupuestos. La idea trataría de no gastar más de lo que obtiene con la venta de los CD's para así tener algún beneficio económico. Para ello tiene en cuenta los siguientes tipos de gastos:

Gastos Fijos: Son aquellos que no dependen de la cantidad de CD's que vendamos. Gran culpa de fracaso económico (que no de ventas) del disco de R. Martin fue por culpa de ellos. Los conceptos a pagar como *gastos fijos* son:

- Sgae:** La Sociedad General de Autores y Editores de España obtiene un canon de **300000** pesetas por cada producción discográfica.
- Impuestos:** El estado también se lleva su parte... **150000** pesetas
- Grabación:** Este importe depende del trabajo, estudio de grabación y/o artista que participe. En este caso han sido **5 millones** de Pesetas.
- Anuncios:** Todo artista requiere un pequeño empujón publicitario. Nosotros dedicaremos **20 millones** de pesetas.
- Planchas CD:** La empresa que nos fabrica los CD's ha de hacer los moldes. **100000** Pesetas.

Gastos Variables: Son aquellos costes que dependen directamente de la cantidad de CD's que vendamos (de estos, cuanto más gastemos mejor, claro). Sus conceptos son:

- Sgae:** La Sgae también se lleva una parte por cada CD vendido, **50** Pesetas.
- Portadas:** La imprenta nos cobrará **75** Pesetas por cada portada en color.
- Estampación:** A partir de las planchas de los costes fijos podremos prensar CD's a **150** pesetas por unidad.
- Transporte:** Los camioneros nos cobran **25** pesetas por cada compacto que llevemos al Corte Inglés.

De todo ello calcularemos los totales, que pondremos debajo de cada listado de costes.

El **P.V.P.** de cada CD será 2700 pesetas/unidad

Para el seguimiento de los beneficios, tomaremos pequeñas muestras de índices de ventas. Los valores iniciales los introduciremos en **Estimación de ventas**, donde **Inicial** será la cantidad de ventas por la que empezamos a contar e **Intervalos** será el incremento que añadiremos a **Inicial** para obtener las diferentes muestras. Por ejemplo, si Inicial=5000 e Intervalos=1000 obtendríamos muestras sobre 5000, 6000 (5000+1000), 7000 (6000+1000), 8000, 9000...

Para seguir todo esto hemos creado una **Tabla de previsiones**, donde analizaremos todos los progresos.

- En **Unidades** colocaremos el valor *Inicial* al cual le iremos sumando el valor de *Intervalos* en las celdas sucesivas.
- En **Gastos Fijos** colocaremos el total de los gastos fijos citados anteriormente.
- En **Gastos Variables** aparecerá el total de los *Gastos unitarios* citados anteriormente multiplicado por las *Unidades vendidas* en cada caso.
- Gasto total** es la suma de los *Gastos Fijos* y los *Gastos Unitarios*.
- Entenderemos por **Ventas** a las *Unidades* producidas multiplicadas por el *P.V.P.*
- Las **Ganancias**, lógicamente, se obtienen restándole los *Gastos totales* a las *Ventas*.

Por último, crearemos un gráfico con dos series de datos, una llamada **Coste total** y otra llamada **Ventas**. El punto en el que se cruzan las dos líneas es donde nuestro CD empezaría a ser rentable.