

Caso**Punto Muerto SL***Ultima Revisión: Abril 2001***Problemas del Punto Muerto y toma de decisiones.****PUNTO MUERTO 1. 1****PUNTO MUERTO 2. 1****Punto Muerto 1.**

Cuál es el punto muerto de una empresa que vende su producto a un precio de 1 um., sus costes variables unitarios son de 0,6 um, y tiene unos costes fijos de 3.200.000 um. Si esa empresa alcanza un volumen de ventas de 13.000.000 um, cuál es su margen de seguridad.

Punto Muerto 2.

Una empresa está interesada en implantar una clínica para el tratamiento de cataratas sin hospitalización en Barcelona. Según los datos estadísticos una media de 3.000 personas se operan anualmente de esta enfermedad por un coste aproximado de 15.000 um. y siendo necesario 2 días de hospitalización.

Se estima que para un periodo de un año se tendrían los siguientes gastos:

Personal	1.040.000 um./mes
Inmovilizado (vida útil 5 años)	11.275.000 um.
Arrendamiento	300.000 um./mes
Suministros	15.000 um./mes
Seguros	217.000 um.
Publicidad	450.000 um.

Además cada paciente atendido supone un consumo de 5.000 um. de suministros médicos y 1.675 um. de gastos comunes. La empresa cobrará una medida de 25.000 um. por tratamiento y puede atender como máximo 100 personas/mes.

Se Pide:

Cuál será el punto muerto.

Qué nivel de actividad debe alcanzar si se pretende lograr un beneficio mínimo de 3.000.000 um al año.

El gerente estudia tres posibles localizaciones de la clínica, cuyo coste de alquiler y capacidad son las siguientes:

- Zona A: 550.000 um /mes con capacidad para 200 intervenciones mensuales.
- Zona B: 300.000 um./mes con capacidad para 125 intervenciones.
- Zona C: 200.000 um./mes con capacidad para 100 intervenciones.

Cuál será en cada caso el punto muerto.