

Caso ACF – Avaliação da performance económica

A Divisão A faz parte do Grupo ACF, e produz um único produto designado por BIT. A Divisão B vende este produto para clientes externos e para a Divisão C integrada no mesmo Grupo ACF, tal como a Divisão A.

A política do Grupo ACF é que as divisões têm a liberdade de definir os preços de transferências interna (PTI) e de escolher os seus fornecedores, como considerarem mais conveniente para a sua performance.

O Grupo ACF utiliza o Economic value Added para avaliar a performance de cada divisão e do grupo como um todo. A taxa de custo médio de capital do grupo é de 12%.

É disponibilizada a seguinte informação em referência ao orçamento do corrente ano em curso:

Divisão A	
Capacidade máxima (Nº de BITS)	150 000
Vendas para clientes externos (Nº de BITS)	110 000
Preço de venda para clientes externos (€/BIT)	35,00 €
Custo variável unitário (€/BIT)	22,00 €
Custos fixos	1 080 000 €
Capital Investido	3 200 000 €
Objetivo de EVA a alcançar	180 000 €

A Divisão A tem um custo de comercialização e de transporte para os clientes externos de 2€.

A Divisão C tem dois potenciais fornecedores de BITS:

A empresa X que fornece a 28€ por unidade desde que a ordem de encomenda anual seja superior a 50.000 unidades

A empresa Z que tem um preço de 33€ independentemente do numero de unidades encomendadas.

Pretende-se:

A Divisão C pediu à Divisão A que lhe desse um orçamento de preço unitário de BITS para uma encomenda anual de 60.000 unidades.

- Calcule o PTI que a **Divisão A** deveria praticar para conseguir alcançar o objetivo de EVA anual.
- Calcule os dois preços que a Divisão A deve considerar como PTI se a política do Grupo fosse definir os PTI com base nos custos de oportunidade.
- Analise o impacto que a política de PTI pode ter sobre cada uma das divisões da empresa e sobre a empresa na sua globalidade.