

Caso Metalina - PTI ¹

A Sociedade Metalina SA tem duas unidades de negócio. Uma que explora minas e outra que trabalha essa matéria-prima transformando em barras de metal vendendo-as em caixas. O preço de venda de cada caixa de metal é 150€. A administração força a Divisão de Minas a vender integralmente a sua produção que permite a Divisão de Metal produzir 400.000 unidades. O preço de transferência da matéria-prima que permite produzir uma caixa de barras de metal é de 110% o custo total de produção.

Esta matéria-prima pode ser vendida a clientes externos ao preço de 90€ por unidade. Para a Divisão de Minas vender esta sua produção no mercado teria custos de marketing e comerciais na ordem dos 5€ por unidade. A Divisão de Metal para comprar esta matéria-prima no mercado teria um custo de transporte de 3€ por unidade.

O custo unitário de produção de cada uma das divisões é apresentado no quadro seguinte:

	Divisão Minas	Divisão Metal
Consumo de materiais	12	6
MOD de produção	16	20
GGF - Gastos Gerais de Fabrico	32	25
Custos de produção por unidade	60	51

25% dos GGF da Divisão de Minas é fixo e o restante variável.

60% dos GGF da Divisão de Metal é fixo e o restante variável.

Pretende-se:

- Calcule o resultado operacional das 400.000 unidades utilizando como preço de transferência (a) o preço de mercado e (b) 110% do custo total de produção
- Face aos resultados acha que a administração deveria dar liberdade ao diretor da Divisão de Minas vender a sua produção no externo? Explique.
- Considerando os vários métodos de definição dos preços de transferência interna explique a hierarquia de prioridades que se deve usar na prática para cada um desses métodos.
- Considerando a melhor prática definida na alínea anterior, o preço de transferência interno deveria estar em que intervalo de preços?

¹ João Carvalho das Neves, Professor catedrático no ISEG Universidade de Lisboa, 2015