



# COMO DISTRIBUIR OS DIVIDENDOS DELIBERADOS

ESTRATÉGIA DE CAPITAL, EFICIÊNCIA  
TRIBUTÁRIA E ALTERNATIVAS PARA  
EMPRESAS DO LUCRO REAL



# DIVIDENDOS JÁ DELIBERADOS: O TEMPO VIROU VARIÁVEL ESTRATÉGICA



A aprovação da Lei 15.270 alterou de forma estrutural a dinâmica de distribuição de dividendos no Brasil – especialmente para empresas do lucro real com lucros acumulados relevantes.

## O QUE MUDOU

Na prática, a maior parte dessas empresas já tomou uma decisão crítica: deliberou a distribuição de lucros acumulados por meio de atas societárias. Esse movimento foi, em grande parte, uma resposta preventiva ao novo ambiente tributário.

## O NOVO DESAFIO

A decisão deixou de ser opcional e passou a exigir execução planejada. A partir desse ponto, o desafio deixa de ser decidir se distribuir ou não. O foco passa a ser como executar essa distribuição até 2028.

A janela existente oferece flexibilidade, mas também impõe disciplina. Executar sem planejamento pode gerar pressão sobre o caixa, enquanto postergar sem estratégia pode resultar em perda de eficiência.

**i** Mais do que nunca, a decisão exige integração entre tributação, fluxo de caixa e planejamento patrimonial. A decisão já foi tomada. Agora, o diferencial está em como executar.



# QUANDO DISTRIBUIR NÃO ERA O PLANO – MAS PASSOU A SER UMA NECESSIDADE

Durante anos, muitas empresas optaram por reter lucros de forma consciente. Essa retenção não representava ineficiência, mas sim uma decisão estratégica alinhada com crescimento, segurança financeira e planejamento de longo prazo.

## RETENÇÃO ESTRATÉGICA

O lucro acumulado funcionava como reserva de valor – mecanismo de proteção e oportunidade dentro da empresa.

## PONTO DE TENSÃO

Preservar capacidade de crescimento e atender à necessidade de distribuição são objetivos que nem sempre caminham juntos.



## MUDANÇA DE CENÁRIO

Com a deliberação da distribuição, a lógica foi parcialmente invertida. A empresa precisa converter esse estoque em liquidez para os sócios.

**⚠** O desafio não é distribuir. É distribuir sem destruir valor. A forma como essa decisão será executada pode impactar diretamente o valor gerado ou destruído ao longo do tempo.



# O ESTOQUE É O PROBLEMA DE HOJE. A GERAÇÃO É O DESAFIO PERMANENTE



Se os lucros acumulados representam um tema urgente, os lucros futuros representam um tema estrutural. A partir de 2026, cada novo ciclo de geração de resultado exigirá uma decisão ativa.

## REGIME DE DECISÃO CONTÍNUA

O padrão anterior – acumular e decidir depois – tende a se tornar menos eficiente. A empresa passa a operar com decisões recorrentes e impactos diretos na estratégia de capital.

## NOVO ALINHAMENTO NECESSÁRIO

Surge um alinhamento necessário entre empresa e sócios. A forma como o lucro é tratado na pessoa jurídica precisa dialogar com a estrutura patrimonial da pessoa física.

## RISCO DA INACÇÃO

Empresas que não estruturarem esse processo tendem a operar de forma reativa, perdendo eficiência ao longo do tempo.

⊗ Não decidir também passa a ser uma decisão – e com custo.



# ALTERNATIVA 1: CAIXA

## LIQUIDEZ IMEDIATA: QUANDO USAR O PRÓPRIO CAIXA FAZ SENTIDO



A utilização do caixa próprio é a alternativa mais direta para execução da distribuição. Em empresas com elevada liquidez e baixa necessidade de reinvestimento, essa pode ser uma solução eficiente.

### ATENÇÃO AO CAIXA ESTRATÉGICO

O caixa não é apenas um recurso disponível – ele é parte da estratégia da empresa. Sua utilização implica uma realocação de prioridades.

### RECOMPOSIÇÃO FUTURA

Empresas que utilizam caixa para distribuição precisam avaliar se, no futuro, terão necessidade de recompor essa liquidez, possivelmente em condições menos favoráveis.

### CUSTO DE OPORTUNIDADE

O custo de oportunidade desse capital deve ser considerado, especialmente em ambientes de juros elevados.

- ❑ Simples não significa eficiente. A simplicidade da execução não elimina a complexidade da decisão.

# ALTERNATIVA 2: CRÉDITO

## DISTRIBUIR SEM DESCAPITALIZAR: QUANDO O CRÉDITO GERA VALOR

O uso de crédito como instrumento para viabilizar a distribuição permite preservar o caixa operacional e manter a estratégia de crescimento da empresa. Mais do que isso, abre espaço para uma análise econômica mais sofisticada.



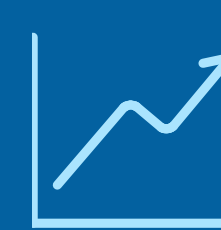
### PRESERVAÇÃO DO CAIXA

Mantém a liquidez operacional intacta, garantindo que a empresa continue investindo em crescimento sem interrupções.



### BENEFÍCIO TRIBUTÁRIO

Os juros do crédito são dedutíveis na DRE, gerando um benefício fiscal de 34% sobre o custo financeiro da operação.



### GERAÇÃO DE VALOR

Quando bem estruturado, o crédito pode deixar de ser um custo e passar a ser um instrumento de geração de valor líquido.



# EXEMPLO PRÁTICO ESTRUTURADO



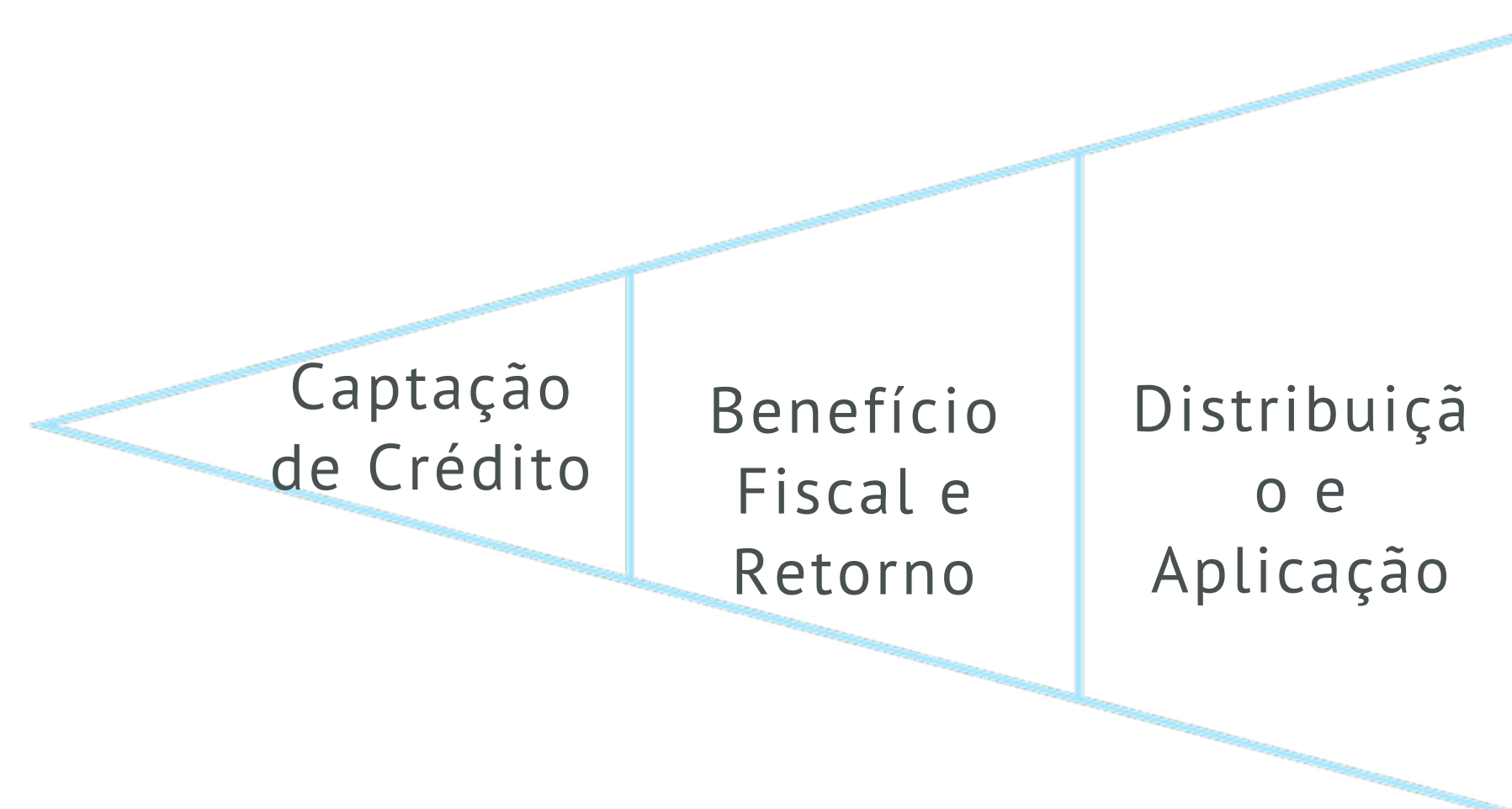
Veja como uma operação de crédito bem estruturada funciona na prática, com os parâmetros reais da operação:

## PARÂMETROS DA OPERAÇÃO

Valor da operação	R\$ 10 milhões
Prazo	36 meses
Custo	CDI + 3% a.a.
Aplicação	LCA a 100% do CDI
Benefício fiscal	Dedutibilidade na DRE (34%)

## COMO FUNCIONA

A empresa capta crédito para realizar a distribuição, preservando seu caixa operacional. Os recursos captados são parcialmente alocados em LCA, gerando retorno financeiro. Ao mesmo tempo, os juros pagos são dedutíveis, reduzindo o custo efetivo da operação.



# RESULTADO DA OPERAÇÃO



Análise detalhada dos números gerados pela estruturação via crédito:

## R\$2,37M

### Juros Pagos

Custo bruto do crédito ao longo de 36 meses  
(CDI + 3% a.a.)

## R\$805K

### Benefício Fiscal

Economia tributária de 34% sobre os juros pagos,  
dedutíveis na DRE

## R\$1,62M

### Custo Líquido

Custo real da operação após dedução do  
benefício fiscal

## R\$4,19M

### Retorno da Aplicação

Rendimento gerado pela alocação em LCA a  
100% do CDI



# RESULTADO FINAL DA OPERAÇÃO

## +R\$ 2,56M

Ganho líquido gerado pela estruturação via crédito

### Como chegamos a esse número

Retorno da aplicação (LCA)	R\$ 4.188.785
(-) Custo líquido do crédito	R\$ 1.623.571
= Ganho líquido total	R\$ 2.565.213

### O que isso significa

Ao estruturar a distribuição via crédito, a empresa não apenas preservou seu caixa operacional – ela gerou valor adicional de mais de R\$ 2,5 milhões ao longo da operação.



# A LÓGICA POR TRÁS DO RESULTADO

Esse resultado demonstra que, quando bem estruturado, o crédito pode deixar de ser um custo e passar a ser um instrumento de geração de valor. A eficiência está na combinação entre custo financeiro, benefício tributário e alocação dos recursos.

1

## CUSTO FINANCEIRO

CDI + 3% a.a. com prazo de 36 meses – custo bruto previsível e gerenciável

2

## BENEFÍCIO TRIBUTÁRIO

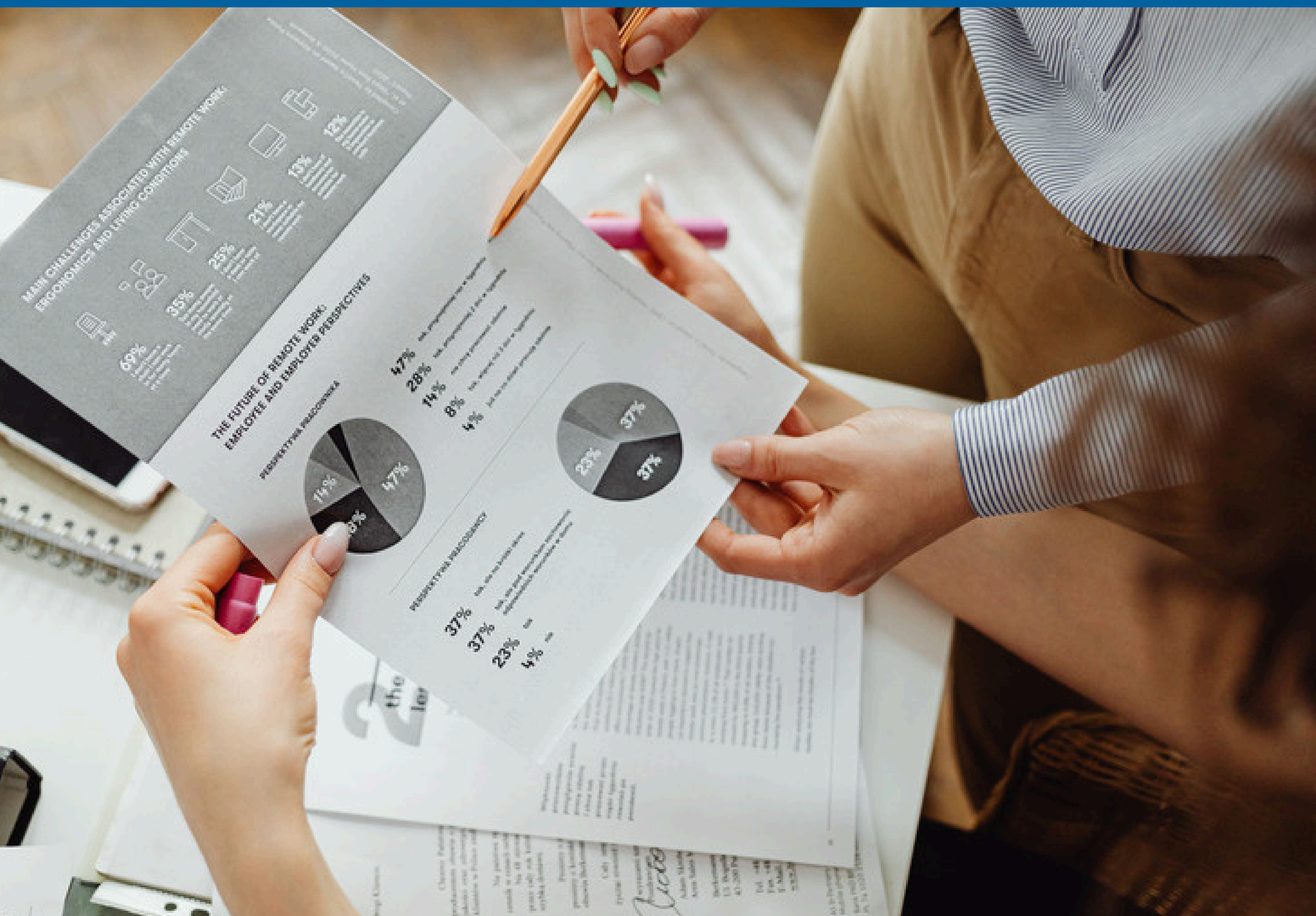
34% de dedutibilidade sobre os juros reduz significativamente o custo real da operação

3

## ALOCAÇÃO INTELIGENTE

LCA a 100% do CDI gera retorno superior ao custo líquido, criando ganho positivo

✔ A diferença não está no uso do crédito – está em como ele é estruturado.



# ALTERNATIVA 3: FIDC

## TRANSFORMANDO ATIVOS EM LIQUIDEZ



Para empresas com volume relevante de recebíveis, o FIDC surge como uma alternativa mais sofisticada. Ao invés de utilizar caixa ou crédito tradicional, a empresa monetiza ativos já existentes, convertendo-os em liquidez.

1

### SEM IMPACTO OPERACIONAL

Financia a distribuição sem impactar diretamente a estrutura operacional da empresa.

2


### FLEXIBILIDADE NA MODELAGEM

O FIDC pode ser adaptado às características específicas do negócio, com estrutura personalizada.

3

### IDEAL PARA RECEITAS RECORRENTES

Empresas com contratos estruturados ou grande volume de crédito tendem a se beneficiar mais dessa alternativa.

 FIDC não é apenas funding. É estratégia financeira aplicada.



# FRAMEWORK DE DECISÃO

## QUAL ALTERNATIVA FAZ MAIS SENTIDO PARA SUA EMPRESA?

A escolha da melhor alternativa depende diretamente do contexto da empresa. Três variáveis principais orientam a decisão:



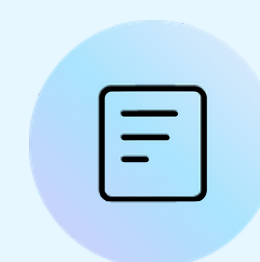
### NÍVEL DE LIQUIDEZ

Qual é o volume de caixa disponível e qual parcela está comprometida com operações e crescimento?



### NECESSIDADE DE INVESTIMENTO

Existem projetos de expansão ou capex relevante previstos para o período da distribuição?

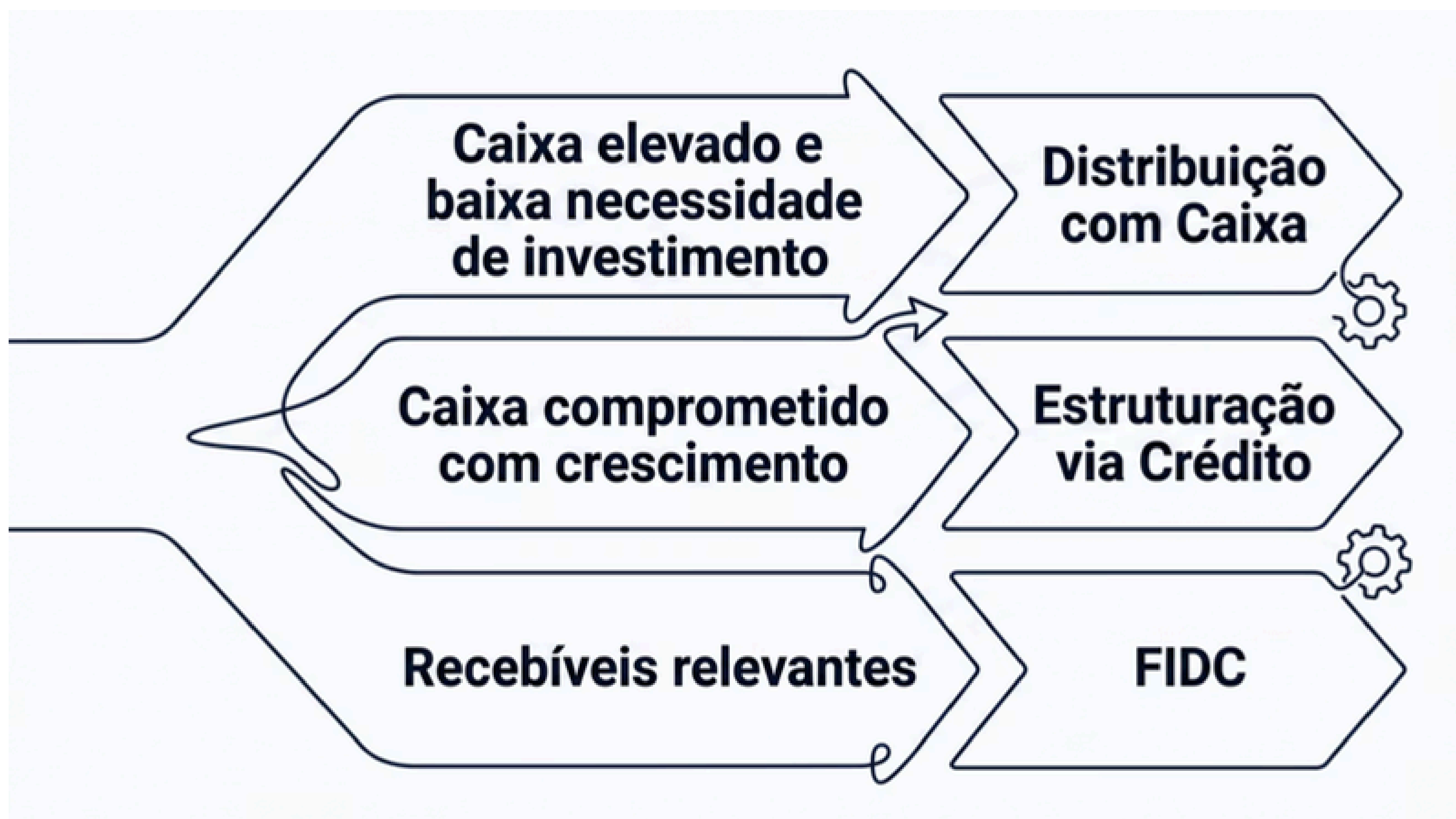


### ESTRUTURA DE ATIVOS

A empresa possui recebíveis relevantes que possam ser utilizados como base para estruturação via FIDC?



# MATRIZ SIMPLIFICADA DE DECISÃO



Cada perfil de empresa encontra uma alternativa mais adequada ao seu contexto. A análise das três variáveis – liquidez, investimento e ativos – direciona a escolha mais eficiente.



# A COMBINAÇÃO CERTA GERA MAIS VALOR

Empresas mais estruturadas não utilizam apenas uma alternativa. Elas combinam soluções para equilibrar eficiência tributária, preservação de caixa e flexibilidade financeira.

## CAIXA

Para parcelas onde a liquidez é abundante e o custo de oportunidade é baixo



## CRÉDITO

Para preservar caixa estratégico e capturar benefício tributário na operação

## FIDC

Para monetizar recebíveis e financiar distribuição sem pressionar o balanço



A melhor decisão raramente está em uma única alternativa – mas na combinação certa entre elas.



# A DECISÃO NÃO É SOBRE DIVIDENDOS. É SOBRE ESTRATÉGIA DE CAPITAL



A nova realidade exige uma mudança de abordagem. Dividendos deixaram de ser uma consequência natural do lucro e passaram a ser uma decisão estratégica.

## EMPRESAS SEM INTEGRAÇÃO

- Tratam dividendos de forma isolada
- Operam de forma reativa
- Perdem eficiência ao longo do tempo

## EMPRESAS BEM ASSESSORADAS

- Integram tributação, fluxo de caixa e planejamento patrimonial
- Estruturam soluções, não apenas escolhem alternativas
- Capturam valor adicional de milhões de reais

**i** Empresas bem assessoradas não escolhem alternativas. Estruturam soluções.



# SIMULE A ESTRUTURA IDEAL PARA SUA EMPRESA



Considerando a janela até 2028 e a geração de resultados futuros, uma análise estruturada pode identificar os melhores caminhos para sua empresa:

## MELHOR TIMING DE DISTRIBUIÇÃO

Identificar o momento ideal para executar cada parcela da distribuição, maximizando eficiência e minimizando impacto no caixa.

## COMBINAÇÃO IDEAL

Definir o mix perfeito entre caixa, crédito e estruturação via FIDC, adaptado ao perfil e momento da empresa.

## MENOR CUSTO TOTAL

Calcular o custo total da operação considerando benefícios tributários, retornos financeiros e custo de oportunidade.

## ALINHAMENTO EMPRESA-SÓCIOS

Garantir que a estratégia da pessoa jurídica dialogue com o planejamento patrimonial da pessoa física dos sócios.

Período	Retorno	Custo	Benefício	Valor	Valor	Valor
14	13,36%	1,27%	1,01%	11.598.378	196.317	6.388.889
15	13,25%	1,26%	1,01%	11.714.947	196.568	6.191.191
16	13,14%	1,25%	1,00%	11.831.749	196.802	5.833.333
17	13,04%	1,25%	0,99%	11.948.769	197.019	5.555.556
18	12,93%	1,24%	0,98%	12.065.988	197.219	5.277.778
19	12,82%	1,23%	0,97%	12.183.389	197.401	5.000.000
20	12,71%	1,22%	0,96%	12.300.953	197.565	4.722.222
21	12,61%	1,22%	0,96%	12.418.684	197.711	4.444.444
22	12,50%	1,21%	0,95%	12.536.502	197.838	4.166.667
23	12,39%	1,20%	0,94%	12.654.449	197.947	3.888.889
24	12,29%	1,19%	0,93%	12.772.486	198.037	3.611.111
25	12,18%	1,18%	0,92%	12.890.594	198.108	3.333.333
26	12,07%	1,18%	0,92%	13.008.753	198.159	3.055.556
27	11,96%	1,17%	0,91%	13.126.944	198.191	2.777.778
28	11,86%	1,16%	0,90%	13.245.148	198.204	2.500.000
29	11,75%	1,15%	0,89%	13.363.344	198.198	2.222.222
30	11,64%	1,15%	0,88%	13.481.513	198.168	1.944.444
31	11,54%	1,14%	0,88%	13.599.633	198.120	1.666.667
32	11,43%	1,13%	0,87%	13.717.694	198.051	1.388.889
33	11,32%	1,12%	0,86%	13.835.646	197.962	1.111.111
34	11,21%	1,11%	0,85%	13.953.498	197.852	833.333
35	11,11%	1,11%	0,84%	14.071.219	197.720	555.556
36	11,00%	1,10%	0,84%	14.188.795	197.567	277.778

Parâmetros	
Valor da Operação (R\$)	R\$ 10.000.000
CDI Inicial (a.a.)	14,75%
Taxa Nota Comercial CDI +	3,00%
Imposto de Renda na DRE	34,00%
Qtde de Parcelas (meses)	36
LCA % do CDI	100,00%
Taxa Gestão Cart Adm (a.a.)	0,50%
Taxa Estruturação (única)	0,60%
CDI Final (a.a.)	11,00%
IOF	0,00%

Resultados	
Juros Pagos	2.369.048
Abatimento Desp Financeira DRE	805.476
Estruturação	60.000
IOF	-
Custo Líquido (Juros+Estrut+IOF)	1.623.571
Retorno Líquido LCA	4.188.785
<b>Resultado Operação</b>	<b>2.565.213</b>



# AGENDE UMA CONVERSA ESTRATÉGICA



Transforme uma obrigação em uma oportunidade de eficiência.

A janela até 2028 é real. A diferença entre empresas que capturam valor e as que apenas cumprem uma obrigação está na qualidade do planejamento – e no momento em que ele começa.

## ANÁLISE PERSONALIZADA

Diagnóstico completo da situação da sua empresa considerando lucros acumulados, geração futura e estrutura de capital.

## ESTRATÉGIA INTEGRADA

Proposta estruturada combinando as melhores alternativas para maximizar eficiência tributária e preservar valor.

## EXECUÇÃO ACOMPANHADA

Suporte completo na implementação da estratégia, do planejamento à execução financeira e societária.

Agendar Conversa Estratégica

## PG ADVISORY

