

GRUPOS SOCIETÁRIOS: ANÁLISE DO MODELO DA LEI 6.404/1976

Viviane Muller Prado

CORPORATE GROUPS: AN ANALYSIS OF THE BRAZILIAN MODEL

RESUMO

PASSADOS 29 ANOS DA VIGÊNCIA DA LEI 6.404/1976, NECESSÁRIA UMA ANÁLISE CRÍTICA DO MODELO NÃO-DEFINITIVO SOBRE GRUPOS SOCIETÁRIOS, PRINCIPALMENTE PORQUE SE CONSTATA QUE AS MAIORES EMPRESAS COM ATIVIDADES NO BRASIL ORGANIZAM-SE NA FORMA DE GRUPOS ECONÔMICOS. O OBJETIVO DESTES ESTUDO É RETOMAR OS PRESSUPOSTOS DA LEGISLAÇÃO GRUPAL BRASILEIRA, COMPARÁ-LA COM AS ESTRUTURAS EMPRESARIAIS NACIONAIS ATUALMENTE EXISTENTES E, TENDO EM VISTA OS RESULTADOS, INDICAR PRIMEIRAS CONSIDERAÇÕES PARA SE REPENSAR O DIREITO SOCIETÁRIO A PARTIR DA REALIDADE DOS GRUPOS.

PALAVRAS-CHAVE

DIREITO SOCIETÁRIO, EMPRESA, GRUPO SOCIETÁRIO, GRUPOS ECONÔMICOS, BRASIL

ABSTRACT

TWENTY-NINE YEARS AFTER THE ENACTMENT OF LAW 6.404/1976 IT IS APPROPRIATE TO ATTEMPT A CRITIQUE OF THE PROVISORY MODEL FOR CORPORATE GROUPS IN BRAZIL. SUCH A CRITIQUE IS ALL THE MORE URGENT ONCE THE LARGEST CORPORATIONS ACTING IN BRAZIL HAVE ORGANIZED THEMSELVES AS ECONOMIC GROUPS. THIS PAPER AIMS AT REEXAMINING THE ASSUMPTIONS UNDERLYING BRAZILIAN CORPORATE LAW, COMPARING IT WITH THE CORPORATE STRUCTURES CURRENTLY IN PLACE IN BRAZIL AND OFFERING, IN THE PROCESS, SOME PRELIMINARY CONSIDERATIONS ON WAYS TO RETHINK BRAZIL'S CORPORATE LAW VIS-A-VIS THE EVERYDAY PRACTICE OF SUCH ECONOMIC GROUPS.

KEYWORDS

CORPORATE LAW, CORPORATIONS, CORPORATE GROUPS, ECONOMIC GROUPS, BRAZIL

1 INTRODUÇÃO

A Lei 6.404/1976 (Lei das S.A.) disciplinou pela primeira vez em nosso ordenamento jurídico os grupos societários de forma sistemática. Adotou o modelo dual, no qual os grupos podem ser de direito ou de fato. Os grupos de direito constituem-se mediante convenção grupal firmada pelas sociedades que o formam e, em virtude do contrato, é legitimada a unidade econômica de todas elas. Já os grupos de fato decorrem do mero exercício do poder de controle, direta ou indiretamente, pela controladora nas sociedades controladas. Neste caso, entretanto, as sociedades recebem tratamento jurídico como se independentes fossem.

Ao analisar o Anteprojeto da Lei de Sociedades por Ações, em 1975, Fábio Konder Comparato colocou em dúvida a adoção deste modelo dual.¹ No ano seguinte, com a entrada em vigor da Lei 6.404/1976, Comparato publica um artigo sobre a nova disciplina dos grupos, dando ao final este prognóstico:

Tem-se, assim, a impressão de que os grupos de direito do Cap. XXI serão raramente constituídos, fora dos casos em que existe uma minoria inexpressiva. Quando a minoria inexistente completamente, a sua constituição é inútil. E quando a minoria é importante, a constituição do grupo se revela perigosa, pelo exercício eventual do direito do recesso. No tocante aos grupos de fato, malgrado as regras de responsabilidade de administradores e de sociedades controladas, estabelecidas nos arts. 245 e 246, é provável que tudo permaneça como dantes, pelo menos nos primeiros anos de vida de vigência da lei (1976, p. 106).

Passados mais de vinte anos, em 1998, Calixto Salomão Filho faz o seguinte diagnóstico:

Não é exagerado dizer que o direito grupal brasileiro enfrenta momento de séria crise. Do modelo original praticamente nada resta. As principais regras conformadoras do direito grupal como originalmente idealizado encontram-se hoje sepultadas pela prática ou pelo legislador. Os grupos de direito no Brasil são letra absolutamente morta na realidade empresarial brasileira (1998, p. 169).

É preciso lembrar que, tendo em vista as novidades da Lei 6.404/1976, na sua Exposição de Motivos, ficou explícito que o modelo dos grupos societários seria experimental, e os operadores do direito deveriam ficar atentos às modificações necessárias, nos seguintes termos:

O Anteprojeto, como orientação geral, teve presente os seguintes objetivos e diretrizes: [...] i) disciplinar, *de forma tentativa e sem pretensão de fazer obra definitiva* – incompatível, aliás, com a fase de transformação sócio-econômica em que vive o País – fenômenos novos, como as coligações e os grupos societário, e as novas práticas mercantis, como a oferta pública de aquisição de controle.

Na Exposição de Mário Henrique Simonsen a provisoriedade da disciplina ficou expressamente documentada:

5. [...] os institutos novos para a prática brasileira – grupamento de sociedades, oferta pública de aquisição de controle, cisão de companhias e outros – estão

disciplinados de forma mais simplificada para facilitar sua adoção, e *no pressuposto de que venham a ser corrigidos se a prática indicar essa conveniência.*

Passados 29 anos da vigência da Lei 6.404/1976, necessária uma análise crítica do modelo não-definitivo adotado pelo legislador, principalmente porque se constata que as maiores empresas com atividades no Brasil organizam-se na forma de grupos econômicos.² O presente trabalho tem o objetivo de retomar os pressupostos da legislação grupal brasileira, compará-la com as estruturas empresariais nacionais atualmente existentes e, tendo em vista os resultados, indicar primeiras considerações para se repensar o direito societário a partir da realidade dos grupos.³

2 MODELO DA LEI 6.404/1976

2.1 GRUPOS EMPRESARIAIS NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO

O sistema jurídico brasileiro disciplina os grupos empresariais de maneira esparsa em diversos diplomas legais. Exemplificativamente, cito:

a) a Consolidação das Leis do Trabalho – CLT (Decreto-lei 5.452/1943) que, em seu art. 2.º, § 2.º, estabelece, para efeitos da relação de emprego, a responsabilidade solidária de empresas que “estiverem sob a direção, controle ou administração de outra, constituindo grupo industrial, comercial ou de qualquer outra atividade econômica”;

b) a Lei 8.884/1994, em seu art. 17, prevê a responsabilidade solidária de “empresa ou entidades integrantes de grupo econômico, de fato ou de direito, que praticarem infrações da ordem econômica”. Nesta lei, grupo de empresas também é considerado como agente econômico (art. 20);

c) o Código de Defesa do Consumidor (Lei 8.078/1990), em seu art. 28, prevê responsabilidade subsidiária para as “sociedades integrantes dos grupos societários e as sociedades controladas”;

d) por sua vez, a Lei 9.605/1998, sobre crimes ambientais, não menciona a expressão grupo, mas após afirmar a responsabilidade de pessoas jurídicas no âmbito administrativo, penal e civil, determina a desconsideração da personalidade jurídica sempre que esta “for obstáculo ao ressarcimento de prejuízos à qualidade do meio ambiente”, possibilitando tratamento unitário de uma empresa plurissocietária.

Estas leis esparsas prevêem conseqüências específicas quando configurado um grupo empresarial, em geral relacionadas com responsabilidade das empresas que o formam. Não trazem, entretanto, nenhum critério para determinar, para o direito e para os efeitos da aplicação de determinadas regras, quando existe um grupo societário, de empresas ou econômico.

Já na lei acionária brasileira de 1976, o enfoque é outro.⁴ Ela traz disciplina sistemática sobre grupos societários, estabelece os critérios para a sua configuração, bem como dedica alguns artigos para estabelecer mecanismos de proteção de interesses relacionados com a estrutura grupal.

Saindo da Lei das Sociedades por Ações para o Código Civil de 2002, também encontra-se tratamento próprio das sociedades coligadas⁵ no Capítulo VII, Subtítulo II, do Livro II, nomeadamente nos arts. 1.097 a 1.101. O Código Civil, todavia, traz apenas uma descrição das situações de ligações entre sociedades e não especifica disciplina diferenciada para a participação de sociedade no capital de outra.⁶

Este trabalho pretende analisar apenas o modelo adotado pela Lei 6.404/1976 para reconhecimento dos grupos societários em confronto com a realidade das estruturas das empresas brasileiras e as conseqüências jurídicas da organização grupal.⁷

2.2 CONCEPÇÃO DA LEI 6.404/1976

A Lei das Sociedades por Ações de 1976 foi concebida dentro do Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), aprovado pela Lei 6.151/1974. O II PND definia as principais estratégias de desenvolvimento econômico do governo Geisel para os anos 1975 a 1979. Entre as suas metas estavam o fortalecimento da empresa privada nacional⁸ e a formação de conglomerados econômicos brasileiros para fazer frente às empresas estrangeiras.⁹

Sob o ponto de vista jurídico, em princípio, a grande empresa se reveste da forma de sociedade por ações. A meta do II PND, portanto, dependia da modernização da legislação acionária, que à época datava de 1940 e tinha sido concebida para disciplinar outra realidade, adotando como modelo a sociedade fechada (cf. Lamy Filho e Bulhões Pedreira, 1997, p.128).¹⁰ A reforma da Lei das Sociedades por Ações tornava-se imperativa para contemplar a estrutura e o funcionamento da grande empresa privada nacional(cf. Lamy Filho e Bulhões Pedreira, 1997, p.139).¹¹

Esta diretriz para a reforma da lei acionária estava clara na orientação geral do Anteprojeto encaminhado ao Ministro da Fazenda em 1975, na qual se afirmou: “O Anteprojeto, como orientação geral, teve presente os seguintes objetivos e diretrizes: a) criar modelo de companhia adequado à organização e ao funcionamento da grande empresa privada, requerida pelo estágio atual da economia brasileira (...)” (Lamy Filho e Bulhões Pedreira, 1997, p. 135).¹²

Estas exigências da nova Lei de Sociedades por Ações eram extremamente transparentes. Foram apresentadas em todas as discussões do Anteprojeto e constaram tanto da Exposição de Motivos 196/1976, do então Ministro da Fazenda Mário Henrique Simonsen, quanto da Exposição Justificativa das Principais Inovações do Projeto.

Respalhada nestes fundamentos políticos e econômicos, a Lei 6.404/1976 facilitou a concentração de empresas, sob a ótica da legislação societária.¹³ Além disso, tendo em vista que um dos principais instrumentos da grande empresa é o grupo de

sociedade, foi estabelecida disciplina específica sobre a participação de sociedade do capital de outra e sobre grupos societários convencionais.

Com inspiração no modelo alemão, único ordenamento jurídico que tinha à época disciplina sistemática sobre grupos empresariais, o legislador brasileiro de 1976 regulou os grupos a partir da organização por meio de instrumento contratual.¹⁴ O embrião da idéia de grupo de direito ou contratual e da unidade de tratamento das empresas de um mesmo grupo encontra origem no direito tributário alemão.¹⁵ Para evitar a tributação dos dividendos distribuídos nos vários níveis das sociedades pertencentes a um mesmo grupo, criaram-se mecanismos contratuais para tratar de maneira unificada a empresa formada por várias sociedades, privilegiando os agrupamentos.¹⁶ Já existindo isto, a *AktG* de 1965 disciplinou os grupos empresariais, introduzindo a divisão em controle contratual e controle de fato.

No Brasil, todavia, não havia esta prévia forma contratual de organização de empresas plurissocietárias. Foi importada a idéia do modelo dual,¹⁷ com disciplina abrangente sobre grupos de direito e algumas regras específicas de grupos de fato.¹⁸ Ressalto que a importação foi apenas da forma contratual como instrumento para a configuração do grupo, mas não dos tipos contratuais, das regras de proteção de interesses atingidos com a dependência econômica, tais como dos minoritários e credores.¹⁹ A disciplina brasileira é bem mais simples e deixa muito para a autonomia privada dos empresários.²⁰

O fundamento de tal simplicidade está justamente na razão econômica da lei de dar liberdade ao empresário para formar conglomerados e não dificultar tal empreendimento. Esta afirmação encontra respaldo na Exposição de Motivos apresentada para que as sociedades por ações fossem retiradas do Projeto de Código Civil:

A lei deverá regular de modo mais pormenorizado apenas os aspectos fundamentais do relacionamento entre as diversas partes com interesses em causa (a própria empresa, os seus controladores, administradores, acionistas e credores, e o Estado representando a sociedade em geral), não descendo, porém, a minúcias que possam representar cerceamento da iniciativa empresarial ou da ação orientadora, conjuntural, das autoridades monetárias (Lamy Filho e Bulhões Pedreira, 1997, p. 133 – grifos nossos).²¹

Dentro deste contexto, como ficará demonstrado abaixo, a disciplina sobre grupos de sociedades é bastante favorável à estrutura organizacional do grupo em prejuízo de outros interesses, especificamente dos minoritários e dos credores.²²

Até aqui, contudo, a lei foi tratada apenas sob a perspectiva da criação da empresa nacional. No entanto, outra diretriz norteou a Lei 6.404/1976: o fortalecimento do mercado de capitais. Na mesma época foi criada a Comissão de Valores Mobiliários

pela Lei 6.385/1976, com a finalidade, entre outras, de fiscalizar as companhias abertas, as atividades e os serviços do mercado de valores mobiliários.

Isto exigiu que a lei acionária previsse regras que proporcionassem segurança ao investidor em face do poder de controle societário. Os instrumentos de proteção dos minoritários estão ligados tanto aos seus direitos essenciais e individuais enumerados no art. 109 da Lei 6.404/1976 quanto aos limites impostos ao titular do poder de controle, relacionados com o abuso de poder e conflito de interesses (arts. 117 e 115).

Esta duplicidade de preocupação – fortalecimento da empresa nacional e proteção dos investidores e minoritários – aparece na Exposição de Motivos 196/1976, do então Ministro da Fazenda Mário Henrique Simonsen, no seguinte trecho:

4. O projeto visa, basicamente, a criar a estrutura jurídica necessária ao *fortalecimento do mercado de capitais* de risco no País, imprescindível à *sobrevivência da empresa privada* na fase atual da economia brasileira. A mobilização da poupança popular e o seu encaminhamento voluntário para o setor empresarial exigem, contudo, o estabelecimento de uma sistemática que *assegure ao acionista minoritário o respeito a regras definidas e equitativas*, às quais, *sem imobilizar o empresariado em suas iniciativas*, ofereçam atrativos suficientes de segurança e rentabilidade.

Passa a ser fundamental, ao estudar a lei acionária brasileira, a análise da escolha legislativa no sentido de fortalecimento da unidade econômica dos grupos ou das regras tradicionais do direito societário que visam à proteção da sociedade e dos acionistas minoritários.

2.2 LÓGICA DO MODELO

Sobre grupos societários, a sistemática da Lei das S.A. é a seguinte: no seu Capítulo XX, estão previstas regras próprias para as sociedades coligadas, controladas e controladoras; no Capítulo XXI, há disciplina específica dos grupos constituídos mediante convenção grupal. Estão reguladas, portanto, primeiramente as relações intersocietárias, o que a doutrina denomina grupos de fato, e, posteriormente, são tratados os grupos de direito.

A principal diferenciação entre grupos convencionais e de fato fica evidenciada na Exposição de Motivos da Lei 6.404/7196, no seguinte trecho:

[...] o Projeto distingue duas espécies de relacionamento entre sociedades, quais sejam: a) sociedades coligadas, controladoras e controladas, que mantêm entre si relações societárias segundo regime legal de sociedades isoladas e não se organizam em conjunto, reguladas neste capítulo; b) sociedades controladoras

e controladas que, por convenção levada ao Registro do Comércio, passam a constituir grupo societário, com disciplina própria, prevista no capítulo XXI.

Neste sistema dual, importa a natureza do vínculo existente entre as sociedades. Em outras palavras, é relevante verificar se a ligação entre elas se estabelece por meio de uma convenção grupal ou decorre da mera participação de sociedade do capital social da outra sociedade, de modo a lhe conferir o poder de controle.

A disciplina dos grupos de direito rompe com o pressuposto de independência da sociedade, assumindo a existência de influências econômicas externas e a unidade de um grupo empresarial. De fato, a Lei 6.404/1976 permite a subordinação dos interesses de uma sociedade aos de outra ou ao do grupo apenas nos grupos societários convencionais (art. 276).

No contrato de formação de grupo, em última análise, há a negociação do poder de direção interna das sociedades e a distribuição de competência de uma sociedade para os órgãos do grupo. Origina uma nova organização,²³ passando a controladora a ter o direito de estabelecer as diretrizes sobre a condução dos negócios das filiais. Nesta organização, o interesse do grupo, isto é, o interesse da própria organização plurissocietária tem relevância e recebe a proteção do direito. Consta-se, assim, que a convenção de formação do grupo caracteriza o rompimento nas estruturas das sociedades isoladas, pois as suas características são estranhas aos pressupostos societários de autonomia e independência (cf. Rehbinder, 1969, p. 77). Há derrogação de parte do direito societário relacionado com aspectos organizacionais e patrimoniais, com incidência de regras específicas, afastando o regime jurídico imperativo do direito societário tradicional.

A estrutura administrativa do grupo deve estar prevista na convenção, que pode até mesmo criar órgãos de deliberação colegiada e cargos de direção geral (arts. 269, VI, e 272). Apesar desta possibilidade da existência da administração do grupo, os administradores de cada filiada são competentes para representar as respectivas sociedades, salvo se a convenção dispuser de modo diverso. Entretanto, os administradores das filiais devem observar a orientação geral estabelecida e as instruções expedidas pela administração do grupo, desde que não signifiquem a violação da lei ou da convenção (art. 273).

Mesmo tendo a sua própria estrutura administrativa e interesses específicos, o grupo não se constitui como pessoa jurídica. As sociedades continuam tendo personalidade e patrimônios distintos (art. 266).

Além disto, pode haver a subordinação dos interesses de uma das sociedades aos de outra ou aos interesses do grupo, desde que de acordo com os termos da convenção (art. 276). O legislador brasileiro, de forma bastante simplista, deixou para a previsão dos mecanismos de compensação das perdas sofridas pela sociedade e dos eventuais prejuízos aos minoritários (art. 276).²⁴

A convenção deve ser aprovada pelas sociedades que compõem o grupo e a deliberação obedece às mesmas regras aplicáveis à hipótese de alteração do contrato social, isto é, dependem de *quorum* qualificado de mais da metade dos sócios ou acionistas com direito a voto (art. 136, V, combinado com o art. 270). Os dissidentes da deliberação de formação do grupo têm direito de retirada mediante reembolso do valor de suas quotas ou ações (art. 137 combinado com art. 270). Esta é a única proteção aos acionistas minoritários das sociedades filiadas. Ademais, a Lei 6.404/1976 não prevê nenhum mecanismo de tutela especial aos credores das sociedades filiadas, devendo-se buscar solução nas hipóteses de desconsideração da personalidade jurídica.

Além dos grupos convencionais, foi reconhecido o poder de controle empresarial e previu-se expressamente a possibilidade de participação de sociedade no capital de outra e o conceito de sociedades controladora e controlada.²⁵ Apesar desta possibilidade de participação de uma pessoa no capital de inúmeras sociedades, direta ou indiretamente, o nosso sistema não permite propriamente uma direção econômica unificada, na medida em que exige a manutenção da autonomia jurídica da sociedade, que está expressa de forma bastante abrangente com a obrigação de controladores, acionistas e administradores de agirem sempre no interesse da companhia.

Nos grupos de fato, então, o interesse da sociedade isolada deve ser respeitado, sob pena de configurar abuso do poder de controle e conflito de interesses (arts. 246 e 115).²⁶ Por outro lado, os administradores não podem atuar em prejuízo da companhia, favorecendo sociedade coligada, controladora ou controlada, devendo sempre observar condições comutativas nas operações entre sociedades ou providenciar pagamento compensatório adequado (art. 245).

A disciplina específica sobre grupos de fato limita-se aos seguintes pontos: responsabilidade dos administradores (art. 245), relatório da administração e demonstrações financeiras (arts. 243, *caput*, e 247 a 250), vedação de participações recíprocas (art. 244), obrigação de reparação de danos pela controladora à controlada (art. 246), subsidiária integral, constituição e funcionamento (arts. 251 e 252) e incorporação de controlada por controladora (art. 264). Salvo estas normas, as sociedades que formam um grupo de fato devem observar a disciplina aplicável às sociedades isoladas. Em outras palavras, nessas relações intersocietárias continua incidindo o regime jurídico incidente nas demais sociedades por ações.

A contraposição da unidade econômica e da diversidade jurídica dos grupos societários de fato é percebida na própria Exposição de Motivos da lei acionária brasileira de 1976. Se, de um lado, foi reconhecida a relação entre sociedades, enquadrando as sociedades controladoras e controladas como uma “nova realidade”, aceitando que elas servem à “grande empresa”, formada por “uma constelação de sociedades coligadas, controladas e controladoras”; por outro lado, afirmou-se que tais

sociedades devem manter “entre si relações societárias segundo regime legal de sociedades isoladas e não se organizam em conjunto”.

Nesta breve citação de passagens da Exposição de Motivos da Lei 6.404/1976, contata-se uma aparente incoerência. Há reconhecimento de que o grupo societário de fato revela uma nova realidade de organização da grande empresa, entretanto não se permite que haja a unidade econômica das sociedades que formam o grupo, pois devem ser obedecidas as regras legais do direito societário tradicional. Em outras palavras, possibilita-se o exercício do controle de várias sociedades por uma mesma pessoa, mas não há a visão da organização total do grupo.

3 CONFRONTO DO MODELO DA LEI 6.404/1976 COM AS ESTRUTURAS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Verifica-se, portanto, que, na lógica do modelo dual, os grupos empresariais com intenção de funcionar como unidade econômica podem utilizar (e em princípio teriam esse interesse) os instrumentos próprios à formação dos grupos de direito ou convencionais. A convenção grupal legaliza a relação de dependência econômica (cf. Immenga, 1984, p. 48-58). Nesta mentalidade, o grupo de fato seria uma exceção e serviria às estruturas descentralizadas, com grande autonomia das controladas.

A idéia do modelo dual parece-me coerente com a tentativa de conciliar a existência de sociedades pertencentes a um grupo empresarial, com direção econômica unificada e centralizada, e sociedades isoladas, com vínculo societário com outras empresas e uma dependência econômica não muito forte.

Há, entretanto, um fato que impede que este estudo continue considerando o modelo dual na sua totalidade: os grupos empresariais brasileiros não se organizam como grupos contratuais. Conforme informação de Fábio Konder Comparato, tem-se conhecimento do registro de menos de 30 grupos de direito no Departamento Nacional de Registro de Empresas.²⁷ Modesto Carvalhosa dá exemplo das seguintes empresas que tentaram se constituir na forma de grupo, mas não levaram adiante a reestruturação para tanto, continuando na roupagem de grupos de fato: Grupos Real, Grupo Cindumel, Grupo Roager e Grupo Pão de Açúcar (Carvalhosa, 2003a, p. 311).

A não-utilização do instrumento para a formação de grupos de direito não significa que inexistem grupos societários no Brasil. Muito pelo contrário. As grandes empresas brasileiras organizam-se na forma grupal, mas a partir do poder de controle societário. A utilização da estrutura grupal para a organização das grandes empresas brasileiras fica evidenciada no periódico *Valor Grandes Grupos* de 2004. Este anuário demonstra que as 200 maiores empresas com atuação no País, nos vários segmentos de mercado, organizam-se em estruturas complexas plurissocietárias.

De fato, no setor financeiro, o Grupo Itaúsa é considerado a maior empresa financeira do País, tanto sob o critério do patrimônio quanto do lucro líquido. O

organograma do grupo apresenta 43 sociedades com atividades em bancos comerciais e múltiplos, bancos de investimento, capitalização, cartões de crédito, consórcios, corretoras e distribuidoras de valores, eletrodomésticos, financeiras, *leasing*, materiais de construção, previdência privada, química e petroquímica, seguros e tecnologia da informação. São listados em organogramas ainda os seguintes grupos financeiros: ABN Amro, Alfa, Banco do Brasil, BankBoston, BMG, Caixa, Bradesco, Citigroup, HSBC, Pactual, Porto Seguro, Rural, Silvio Santos, Safra, Santander Banespa, Unibanco.

No setor comercial, o Carrefour aparece como a empresa com maior patrimônio líquido. O organograma do grupo demonstra a sua organização em 28 sociedades, tanto *holdings* controladoras de participação quanto sociedades operacionais com atividades de agropecuária, comércio varejista e finanças (cartão de créditos). Ainda no comércio, pode-se citar o grupo Abril constituído por 32 sociedades, sob o controle final da Família Civita, com atividades no mercado editorial, mídia impressa e eletrônica, televisão por assinatura. Neste setor, aparecem o Grupo Arthur Lungren Tecidos S.A., Casas Pernambucanas, Chevron, Texaco, Coimex, Copersucar, Cotia, Guararapes, Maggi, Ipiranga, Lojas Americanas, Marins, Natura, Panvel, Pão de Açúcar, Ponto Frio, Sendas, Shell, SHV Gás, SLC, Sonae, Ultra, Wal-Mart.

No ramo industrial, a Petrobrás, sob controle da União Federal, aparece como o maior grupo quando o critério é patrimônio e lucro líquidos. Seu organograma é constituído por 113 sociedades, com atividades no comércio de distribuição de petróleo e derivados, energia elétrica, exploração, refino, gás natural, química e petroquímica e transportes e logística. No setor industrial, aparecem vários grupos com estruturas bastante complexas. Exemplo disto é a Ambev, representada em um organograma com 34 sociedades, controladas direta e indiretamente pela Companhia de Bebidas das Américas, com atividades no setor de bebidas, comércio, transporte e logística. O Grupo Camargo Corrêa, a partir da Camargo Corrêa S.A., controla ou participa de 59 sociedades, com atividades em concessões públicas, engenharia e construção, material para construção e decoração, serviços ambientais, têxtil e calçado, no Brasil e no exterior. Com estrutura organizacional bastante complexa, aparece a Companhia Vale do Rio Doce. O seu controle é compartilhado por várias empresas e a CVRD tem participação e/ou controle em 58 sociedades. O Grupo Gerdau também chama atenção pela sua estrutura: a Gerdau S.A. tem acima 11 e abaixo 38 sociedades, no Brasil e exterior. No Grupo Odebrecht, a *holding* Odebrecht S.A. tem o controle ou participa indiretamente em 115 sociedades, no Brasil e no estrangeiro. Neste setor, são mencionados também a Acesita, Belgo, Bunge, CSN, Dupont, Fiat, Inepar, Klabin, Nestlé, Suzano, Unilever, Usiminas, Unipar, Vicunha, Volkswagen, Votorantim, White Martins e Weg.

No âmbito da prestação de serviços, a Eletrobrás apresenta-se como o maior grupo brasileiro, quando o critério é o patrimônio líquido. Em segundo lugar está o

Grupo Telefônica, que se posiciona em primeiro sob o critério do lucro líquido, com atividades na área de tecnologia de informação e telecomunicações. É formado por 70 empresas no Brasil e no exterior, controladas direta ou indiretamente pela *holding* espanhola, Telefônica S.A.

Cita-se também a Andrade Gutierrez, que atua especialmente no campo da construção civil, sendo o grupo constituído por 43 empresas, com sucursal na Argentina, Peru, Camarões, Colômbia, Guiné, Bolívia, Chile, Equador, República Dominicana e Irã.

Na área de prestação de serviços, mencionam-se ainda os seguintes grupos empresariais com atividade no Brasil: Accor, Agip, Algar, Brasil Telecom, EDP, Embratel, Endesa, Inepar, Ipiranga, Lojas Americanas, Monteiro Aranha, Portugal Telecom, Promon, Queiroz Galvão, RBS, Shell, Telecom Italia, Telemar, Trachtebel Energia, Ultrapar, Varig, VBC Energia, entre outros.

Ademais, o processo de privatização das empresas estatais ocorrido na década de 90 teve grande importância para a formação de grupos econômicos privados. De fato, sob a perspectiva do controle das grandes sociedades no País, este período foi marcado pela saída do Estado de várias áreas do setor produtivo e de serviços. Com as privatizações, houve transferência de um patrimônio correspondente a mais de US\$ 100 milhões para o setor privado, especialmente nos ramos de energia, telecomunicações, siderurgia e petroquímica (Mantega, 2001, p. 7). Foram vendidas dezenas de empresas estatais como a CVRD, Light, Embraer, Banerj, bem como todas as empresas ligadas à telefonia. Entre 1992 e 1998, as estatais que representavam 38 das 100 maiores empresas não-financeiras do País foram reduzidas a 12 (Vieira e Petrelli, 1999, p. 12).

As alianças entre empresas nacionais e estrangeiras não ocorreram somente em virtude do processo de privatização. Em alguns setores da economia nacional, a década de 90 foi caracterizada por mudanças de controle acionário decorrente de operações de fusão e aquisição no setor privado.²⁸

A isto acrescenta-se a estrutura de poder concentrado no mercado brasileiro, no qual o controlador ou grupo de controladores, em regra, é titular da maioria do capital votante, ficando evidenciado exatamente quem detém o poder de controle de cada grupo empresarial.²⁹

Como até aqui demonstrado, após 29 anos da entrada em vigor da Lei 6.404/1976, constato que o modelo dual não funciona na realidade brasileira, na medida em que os grupos convencionais são praticamente inexistentes nas estruturas das grandes empresas.

4 RAZÕES PARA A NÃO-ADOÇÃO DOS GRUPOS DE DIREITO

Apondo como possíveis razões para a não-adoção do grupo convencional pelas empresas a artificialidade do modelo importado, a facultatividade de formação de

grupos convencionais e a oneração com o direito de recesso dos minoritários e com a estrutura administrativa.

A artificialidade está relacionada com a importação parcial de um modelo de disciplina dos grupos que não tinham qualquer tradição no Brasil, sem a concessão de nenhum incentivo econômico.

Ademais, trata-se de um mecanismo facultativo, no qual cabe à controladora decidir se vai utilizar a figura do grupo contratual ou não. A formação dos grupos de direito e a incidência de regime jurídico específico não são obrigatórios e decorrentes do grau de submissão das controladas, dependendo da manifestação de vontade dos interessados na sua constituição.

Deve-se pensar ainda no custo. Ao deliberar a formação dos grupos, os sócios ou acionistas minoritários têm direito de se retirar da sociedade, recebendo o valor das suas ações ou quotas (arts. 270, parágrafo único, 136, V, e 137, II). Com esta previsão do direito de recesso, o custo para a formação do grupo convencional equipara-se ao da realização das operações de fusão ou de incorporação.³⁰

A legitimação da unidade econômica do grupo não é suficiente para o empresário incorrer em tais despesas. Uma vez que a participação majoritária no capital da sociedade, sem base contratual, também proporciona o poder de controle sobre toda a empresa, sem o ônus de pagar aos minoritários o recesso, obviamente o empresário opta por não adotar a estrutura do grupo convencional (Cerrai e Mazzoni, 1993, p. 351-352).³¹

Sob o aspecto organizacional, a estrutura administrativa do grupo também representa um gasto que pode ser substituído pela sociedade *holding*, mantendo a sua função de ter a visão geral do grupo e de estabelecer as diretrizes de condução dos negócios das sociedades controladas.

Por outro lado, deve ser levada em conta a insegurança na interpretação do regime jurídico dos grupos de direito na legislação brasileira. Por ser um fenômeno quase inexistente, são poucos os estudos nacionais sobre esta forma de organização de empresa e não foi encontrada nenhuma jurisprudência sobre o tema. Perguntas como “qual é o limite da condução dos negócios sociais de forma unitária? Qual é o limite do conteúdo da convenção grupal?” estão em aberto e, em princípio, seriam respondidas por estudiosos e magistrados com formação em direito societário fundado no pressuposto da sociedade independente e isolada.

Um olhar para a perspectiva organizacional das empresas também demonstra que o modelo legal não espelha as necessidades das várias arquiteturas organizacionais empresariais, que consideram a sua dinâmica, as estratégias,³² as peculiaridades de determinados mercados e “fatores como o porte, tecnologia, localização e variáveis ambientais” (Wood Jr., 2001, p. 19).

Ao analisar teorias organizacionais,³³ para este trabalho importa a constatação que fazem sobre a necessária flexibilidade das organizações e a dinâmica na distribuição de

poder, que pode dar origem a estruturas centralizadas ou descentralizadas. Os modelos organizacionais não partem de preceitos legais, mas levam em conta as demandas estratégicas das empresas e as peculiaridades de cada mercado, inexistindo um modelo único para estruturar a organização de empresas. Segundo o Prof. Thomaz Wood Jr. (2001, p. 7):

Costuma-se afirmar que novos formatos organizacionais surgem como resposta a mudanças ambientais, a partir dos limites e contradições do modelo burocrático. O momento de transição pelo qual as empresas vêm passando tem um ponto de partida comum, a superação ou flexibilização do modelo burocrático, e uma multiplicidade de pontos de chegada. Não se pode mais falar em *one best way*, de uma estrutura ideal, mas de uma variedade de novas formas, que vão desde a simples flexibilização do modelo tradicional até arquiteturas significativamente diferentes.

Ademais, a complexidade dos arranjos pode fazer com que haja diversidade de organizações dentro de um mesmo grupo econômico (cf. Teubner, 1993, p. 284).

Ao contrapor a visão das teorias organizacionais com o modelo legal, parece-me que o primeiro apontamento a ser feito refere-se à rigidez do modelo dual em contraposição à exigência de flexibilidade organizacional. O grupo de direito não se mostra como o instrumento jurídico flexível o suficiente para a configuração dos grupos, pois exige que as relações entre empresas e a estrutura administrativa estejam expressamente disciplinadas na convenção grupal, aprovada por assembléia (arts. 269, VI, e 272 da Lei 6.404/1976).

Nos grupos de fato é que se encontra o local para a organização do poder empresarial. Sob o aspecto do direito, a independência jurídica representa a existência de centros autônomos produtivos, com organização interna própria, mesmo que pertençam a um grupo maior de interesses. Por outro lado, a posição de sócio ou acionista controlador dá ao seu titular o poder de tomar as decisões mais importantes sobre a condução dos negócios sociais. Uma das razões para a formação dos grupos é justamente esta flexibilidade da estrutura empresarial.³⁴

5 SÍNTESE DA ATUAL SITUAÇÃO DO SISTEMA GRUPAL DA LEI 6.404/1976

De tudo até aqui pesquisado sobre o modelo brasileiro de disciplina grupal, considero duas as principais constatações que sintetizam a atual situação:

1. *no plano do modelo legislativo*: o modelo adotado é parcial, pois a disciplina dos grupos é aplicável apenas a determinados grupos, isto é, àqueles formados mediante convenção. Por consequência, os grupos de fato obedecem, salvo algumas regras excepcionais, a disciplina incidente às sociedades isoladas;

2. *no plano da realidade das estruturas organizacionais das empresas brasileiras*: os grupos convencionais são quase inexistentes no Brasil, sendo a organização das empresas brasileiras em grupos de fato.

A partir da combinação destas duas constatações, posso afirmar:

1. salvo raras exceções, não há suporte fático para a incidência da disciplina dos grupos de direito, o que a torna um direito escrito, mas não aplicado;

2. as sociedades que formam um grupo de fato – suporte fático efetivamente existente e que corresponde à realidade das estruturas societárias brasileiras – submetem-se a um regime jurídico que as trata como se fossem economicamente autônomas. Neste ponto, ressalto que o direito brasileiro difere sensivelmente do direito alemão, no qual foi inspirado. Neste a jurisprudência criou a figura do grupo de fato qualificado (*qualifizierter faktischer Konzern*),³⁵ nos quais considera-se direção unificada das empresas, mesmo não existindo contrato de domínio. Nestes casos, aplicam-se as regras sobre grupos de direito, no que tange à proteção dos credores e dos minoritários. Já no sistema brasileiro, no qual não existem estes mecanismos de proteção de interesses relacionados e muito é deixado para a autonomia privada de disposição na convenção grupal, inexistente esta “válvula de escape”.

Portanto, em uma primeira vista, poderia concluir:

Não há especificidades para os grupos de fato sobre as quais se possa dizer que eles são efetivamente disciplinados sistematicamente no nosso direito. Por conseqüência, a nossa situação iguala-se a sistemas jurídicos que não possuem disciplina grupal.

A partir desta conclusão, uma perplexidade surge de imediato: Como podem coexistir os grupos de fato – com unidade organizacional e econômica – com uma disciplina rígida em relação à manutenção da condição de sociedade autônoma? Ou ainda questões como: É possível a unidade econômica das sociedades pertencentes a um grupo de fato? Qual o limite no exercício da unidade econômica? A condução dos negócios deve ter em vista exclusivamente os interesses sociais de cada sociedade isoladamente considerada?

Para refletir sobre estas questões, é preciso olhar para o grau de dependência permitido juridicamente em um grupo de fato e como a presunção legal da autonomia afeta os planos de negócios que consideram o grupo como um todo. Uma coisa é certa, fugir das questões controvertidas referentes à realidade dos grupos empresariais, afirmando que o sistema jurídico nacional estabelece regras próprias apenas para os grupos de direito, não deve ser o de chegada deste estudo.

Se a noção de autonomia da sociedade controlada for interpretada no seu extremo, pode-se chegar a duas conclusões hipotéticas que explicam os grupos de fato no Brasil. A primeira é que as empresas grupais brasileiras não funcionam como unidade econômica e cada sociedade do grupo é efetivamente gerida de forma independente. A segunda: as regras de direito societário não são aplicadas com o rigor que exige a completa autonomia das sociedades controladas.

A primeira conclusão implicaria dizer que não há não estruturas grupais com unidade de direção em nosso país. Já a segunda teria um cunho de ilegalidade, indicando que as empresas estruturadas em grupo teriam suas políticas de gestão muitas vezes consideradas à margem da nossa legislação. Pretender que alguma destas duas conclusões hipotéticas se verifique, entretanto, seria exigir o vencimento de um modelo sobre a realidade. A meu ver, elas estão no limite, são radicais e não representam um avanço no estudo do direito societário em confronto com a realidade dos grupos econômicos.

Penso que o primeiro passo para reler o direito societário na perspectiva dos grupos é amenizar o estereótipo da sociedade completamente independente como único parâmetro para a concepção jurídica das sociedades pertencentes a grupos econômicos.

Nos grupos, a figura do controlador está ligada à posição de direção do conjunto de sociedades que estão sob o seu comando. É inegável que o controlador tem interesses empresariais em todas as sociedades das quais participa. Nesta linha, os seus atos não se exaurem no exercício dos direitos inerentes à sua posição de sócio ou acionista em uma só sociedade e possuem um valor relacionado com a coordenação das atividades do grupo.

Sob a perspectiva da sociedade controlada, entretanto, participar de um grupo não retira a sua caracterização como pessoa jurídica com organização interna, patrimônio e interesses próprios. Esta manutenção da autonomia jurídica presume a existência da independência econômica,³⁶ que se expressa na exigência de atuação dos controladores e administradores conforme o interesse social.³⁷ A obrigação legal de não atuar em conflito com os interesses sociais representa um limite ao exercício da direção unitária e coordenada das atividades das sociedades do grupo.

Nesta perspectiva, concluiria que o direito societário brasileiro não contempla a possibilidade da unidade econômica dos grupos. Para uma visão contrária, é preciso analisar a forma de exercício do poder de controle.

Quando uma sociedade participa do capital de outras sociedades, direta ou indiretamente, e é titular do poder de controle, ela tem duas opções. A primeira é exercer o poder de controle em todas as sociedades controladas e influenciar nas respectivas administrações, seguindo uma estratégia unificada para o conjunto de sociedades. A segunda opção é exercer o poder de controle em cada uma delas de forma isolada, sem pretender a unidade e coordenação (Scognamiglio, 1996, p. 702; Antunes, 1994b, p. 145-146).

Na primeira hipótese, há uma relação de grupo, enquanto na segunda há apenas a relação de controle. A configuração dos grupos societários, desta forma, está relacionada com a maneira como se exerce o poder de controle, tanto em relação à sua intensidade quanto à visão que se tem do todo e da política que é seguida e serve como diretriz.

O elemento ulterior que diferencia a mera relação de controle do grupo existe quando o controlador tem interesses que extrapolam o simples exercício do poder de controle, buscando benefícios outros do que aqueles auferidos como sócio.³⁸

Seguindo este raciocínio, os grupos societários existem quando, em uma relação de dependência entre sociedades, o conjunto forma um todo no qual se pode observar a ligação que vai além do simples exercício do controle. Nos grupos, o controlador não tem apenas o interesse de obter os direitos relacionados com a sua posição de sócio,³⁹ mas também os exerceria de forma a coordenar as atividades de todas as empresas para atingir o melhor resultado global.

A unidade origina-se assim uma fórmula peculiar de organização do controle e, por conseqüência, o grupo de sociedades (Scognamiglio, 1999, p. 702). Aqui vale citar a posição de Giuliana Scognamiglio (1996, p. 39), quando defende que o exercício do controle se dá no interior de cada uma das sociedades. No entanto, o resultado da atividade da *holding*, na qual se considera a participação em várias sociedades, é distinto e ulterior ao resultado perseguido pelas sociedades isoladas. O fim da atividade de direção unitária exercida pela controladora do grupo consiste na organização e valorização econômica do controle sobre uma pluralidade de sociedades. Em outra oportunidade (Scognamiglio, 1996, p. 21), ela afirma que o controlador passa a exercer, profissionalmente e com métodos próprios, a atividade de coordenação e administração de todas as sociedades conjuntamente. Assim, o controle leva em conta uma estrutura organizada (do grupo) e é pressuposto do exercício da atividade de coordenação (Scognamiglio, 1996, p. 21).

Concluo que o elemento diferencial da relação de simples dependência e a de grupo associa-se a uma especial forma de exercício do poder de controle (Scognamiglio, 1999, p. 701), que tem por parâmetro não o interesse da sociedade isolada, mas a política grupal. Sob este ponto de vista, passam a importar a maneira e a finalidade do exercício do controle, que pode manifestar-se segundo diferentes graus de intensidade e extensão (Scognamiglio, 1999, p. 701).

Nesse sentido, acredito que o direito societário brasileiro contempla os grupos de fato, ao prever as relações entre sociedades controladora e controlada, no art. 243, § 2.º, da Lei 6.404/1976.

Uma vez reconhecida a possibilidade da organização da controladora e das controladas, é preciso iniciar pesquisas sobre os limites e os pressupostos para a legitimidade da sujeição das controladas à direção unitária. Não é possível admitir a possibilidade da direção da controladora sem certificar-se que tal direção é legitimada com o exercício do poder de controle nas sociedades controladas (Scognamiglio, 1999, p. 704).

Ademais, em vez de a unidade de direção ser vista como uma forma de subordinação dos interesses das sociedades controladas ao interesse do grupo e da controladora, parte da doutrina moderna vem entendendo a coordenação como elemento

essencial para caracterizar a unidade empresarial formada por vários entes jurídicos. Sobre este tema e após defender a inadequação do único parâmetro da sociedade autônoma, Gunther Teubner (1993, p. 292) afirma:

Por conseguinte, a imagem do grupo de empresas, orientadora das iniciativas de regulação jurídica nesta matéria, deveria ser *não de hierarquia mas sim a de "rede" (Netzwerk)*, não a de poder de controlo e de direcção da empresa-mãe mas sim a de coordenação de centros de acção autónomos. [...] Decisivo é antes tomar a sério a realidade do grupo enquanto coordenação de uma pluralidade de empresas através de uma empresa de segundo grau, a empresa de grupo.

Partindo deste pressuposto e da afirmação que o modelo grupal brasileiro nasceu sem a presunção de ser definitivo, coloco aqui a necessidade de rever alguns temas fulcrais do direito societário, para deixar de lado o cinismo de conviver com empresas organizadas em estruturas grupais exigindo a completa independência e dando tratamento jurídico como se elas fossem autônomas economicamente. Até porque a unidade econômica e organizacional é reconhecida nas hipóteses de desconsideração da personalidade jurídica,⁴⁰ o que torna o nosso direito dos grupos um tanto contraditório. Para responsabilidade, reconhece-se a unidade; para a visão interna de exercício do poder, continua-se tratando as sociedades como se independentes fossem.

Para isto será preciso revisitar com outros olhos a regra sobre conflito de interesses,⁴¹ as regras de proteção dos que estão fora do poder de controle, em especial as atinentes à informação, as demonstrações financeiras que devem efetivamente espelhar a situação econômica do grupo e não de sociedades isoladas.

Continuar pensando o direito societário estanque significa ignorar as estruturas grupais, isto é, as distintas esferas e organizações da controladora, da controlada e do grupo. Entendo que não é possível igualar a situação de exercício do poder dentro de um grupo, obedecendo a uma política grupal, com o abuso do poder de controle, no qual o controlador busca exclusivamente tirar proveitos próprios e para terceiros, prejudicando interessados como credores e minoritários.

Por outro lado, chamo a atenção para a necessidade de interpretar o direito societário de forma a conciliar a realidade dos grupos econômicos, a partir da aplicação flexível das regras societárias que exigem completa independência econômica das sociedades, sem obviamente esquecer dos interesses relacionados, seja dos acionistas minoritários, seja dos credores.

NOTAS

1 Baseado na experiência da legislação alemã, única à época vigente sobre o tema de forma sistemática, afirmou: “Diante dessa experiência, em país sabidamente mais respeitador de suas leis que o nosso, não se pode deixar de pôr em dúvida o acerto da adoção daquele modelo entre nós” (Comparato, 1975, p. 122).

2 Conforme constata-se no anuário *Valor Grandes Grupos* de 2004.

3 Antes de iniciar, esclareço o limite deste trabalho aos grupos *societários*, isto é, aos grupos econômicos cuja ligação se dá a partir de participações societárias. Tal limite decorre de o objeto deste estudo ser a análise da Lei das S.A. Isto não significa o desconhecimento da existência, com tanta importância, de outras formas de ligação entre empresas, tais como vínculos contratuais ou pessoais. Outro limite do estudo é a abordagem apenas dos grupos de subordinação e não dos grupos contratuais de coordenação, isto é, dos consórcios, disciplinados nos arts. 278 e 279 da Lei 6.404/1976.

4 Sob meu ponto de vista, o conceito de grupos empresariais não tem um valor em si mesmo e seu conteúdo não pode ser encontrado a partir de uma análise isolada, pois deve estar em consonância com os objetivos e finalidades da regulamentação que atribui determinadas consequências jurídicas a certas estruturas societárias. Defendo que não há uma unidade do conceito de grupo de empresas de forma a ser aplicado a todo sistema jurídico. Cada ramo do direito deve estabelecer os elementos específicos, levando em consideração os objetivos a serem atingidos, havendo definições diferentes no direito societário, no direito da concorrência, no direito do trabalho, direito tributário etc.

5 No Projeto 634/1975, utilizava-se a expressão “sociedades ligadas”.

6 Ainda que não estabeleça normas próprias, Modesto Carvalhosa (2003, p. 420) entende: “Não obstante, para que as normas contidas nos arts. 1.097 a 1.100 do novo Código Civil não sejam inócuas ou meramente descritivas do fenômeno concentracionista, há que interpretá-las como tendo a função de estabelecer-se em todas as sociedades genericamente chamadas de *coligadas* no art. 1.097, a consolidação patrimonial e de resultados das controladas e coligadas nos balanços da controladora ou das coligadas investidoras, sempre pelo método de equivalência patrimonial”.

A ausência de regras especiais foi constatada ainda na fase do Anteprojeto pelo Prof. Luiz Gastão Paes de Barros Leães (1973, p. 143): “Mas o que mais se lamenta nesse capítulo é a inexistência de qualquer medida de proteção à minoria acionária e aos credores sociais. Sem tais armas, o capítulo das definições restou ineficaz”. Também faz esta observação, J. Lamartine Corrêa de Oliveira (1979, p. 584).

7 Ulrich Immenga (1993, p. 85) menciona que as questões fulcrais sobre os grupos de empresas relacionam-se com as hipóteses em que existe o grupo e com as consequências de tal situação.

8 Sobre as características das empresas nacionais da época, vale transcrever a descrição de Rubens Requião da mentalidade dos empresários no final da década de 60 sobre a utilização das sociedades anônimas: “O que é necessário, todavia, é desvincular da mentalidade de nossos empresários a idéia de que a sociedade anônima é cômodo instrumento de interesses apenas privatísticos e familiares. Já é tempo de combatermos esse vezo” (1988, p. 99).

9 Estas metas estão mencionadas no Capítulo IV do II PND (Estratégias Econômicas: opções básicas. Fortalecimento da empresa nacional e capital externo). O incentivo à formação de conglomerados é apontada por Mário Henrique Simonsen e Roberto de Oliveira Campos (1979, p. 206-207).

10 Sobre as razões da Lei 6.404/1976, ver Teixeira e Tavares Guerreiro 1979, p. 3-12. Sobre a Lei das S.A., ver ainda Gomes 1981, p. 1 e ss.

11 Modesto Carvalhosa critica duramente o Anteprojeto no seu livro *A nova Lei das Sociedades Anônimas*. Seu modelo econômico. Carvalhosa defendeu que o modelo adotado para a criação da grande empresa nacional era institucional, na medida em que “a atuação desses conglomerados se caracteriza exatamente pelo ‘domínio dos mercados e a eliminação da concorrência’”, ferindo o art. 160 da CF vigente à época (2003, p. 137). Contra o modelo da nova lei e dos poderes concedidos aos controladores, alertou o autor: “Como num regime de despotismo esclarecido o anteprojeto reveste o controlador da figura de varão probo a que não só as companhias como o próprio país deve entregar a edificação da *grande empresa* e do próprio *poder nacional*” (2003, p. 15).

De outro lado, Fábio Konder Comparato, já no início da década de 70, defendia a regulamentação própria da macroempresa, no seu livro *Aspectos jurídicos da macro-empresa*, capítulo 4, intitulado Por um estatuto da macro-empresa.

12 Apontando o modelo econômico ao qual a lei se propunha alterar, Modesto Carvalhosa (1976, p. 14), ao criticar o Anteprojeto, afirmou: “Um estudo mais orgânico do anteprojeto leva, portanto, à conclusão de que se trata de uma proposta legislativa emergente do atual modelo econômico brasileiro, caracterizado, por um lado, pela hipertrofia e oligopólio das grandes empresas estatais, multinacionais e financeiras e, por outro lado, pela grave atrofia das empresas industriais privadas brasileiras”.

13 Ressalta-se que medidas fiscais também foram tomadas. O art. 23 do Decreto-lei 1.338/1974 retirava os impedimentos fiscais para a constituição de *holdings*. Tinha a seguinte redação: “Art 23. Não estão sujeitos ao desconto do imposto de renda na fonte os lucros, os dividendos, as bonificações em dinheiro e quaisquer outros interesses distribuídos por pessoa jurídica a outra pessoa jurídica, em decorrência de participação societária ou acionária”.

14 Posteriormente, em 1986, os grupos societários foram disciplinados de forma sistemática em Portugal, no Código das Sociedades Comerciais. Sobre este sistema jurídico, ver Antunes, 2002.

15 Sobre a origem dos grupos convencionais e sua relação com o direito tributário, ver: Immenga, 1978, p. 246; Lutter, 1975, p. 1299; Lutter e Zöllner, 1995, p. 221-222.

16 O direito tributário alemão encorajou a formação dos grupos empresariais, mas sempre tendo em vista vínculos contratuais, que, quando existentes, afastavam a incidência de tributos ou eram condições para determinados benefícios fiscais. Para efeitos fiscais, sociedades agrupadas deviam ser tratadas como uma unidade, sendo tributadas com base nas demonstrações financeiras do grupo. A partir dos anos 20, passou-se a considerar a unidade econômica do grupo para fins tributários, sendo a condição essencial a *Organschaft*, isto é, a companhia deveria ser entendida como um órgão de uma outra, devendo integrar-se econômica e financeiramente e também no seu aspecto organizacional. As vantagens foram as seguintes: não-incidência de tributação (nos lucros da controlada e nos dividendos distribuídos à controladora) e possibilidade de compensar os lucros e perdas em companhias. Sobre esta questão tributária ver: Immenga, 1993, p. 88-90; Emmerich e Sonnenschein, 1997, p. 18-19; Hopt, 1980, p. 255.

17 Além do modelo dual adotado pela legislação brasileira, em estudo no direito comparado, constata-se outros dois modelos para disciplina de forma sistemática dos grupos empresariais: (a) orgânico, considerando apenas a situação de participação societária para que haja o reconhecimento do grupo; (b) tipológico, com descrição exaustiva das situações nas quais se configuram os grupos de sociedades.

No modelo orgânico consideram-se a situação de fato e a intenção no exercício do controle, não importando a forma jurídica adotada. A situação grupal deriva de mera situação fática quando se configuram as hipóteses nas quais há unidade econômica de várias sociedades. A existência do grupo não depende de nenhuma manifestação de vontade extra que não a utilização das tradicionais formas societárias.

Outro critério é o estabelecimento de tipos legais nos quais se presume a existência de direção unitária e, portanto, grupo de sociedades. Para tanto, faz-se uma enumeração das situações nas quais se entende existir a situação grupal. Tal tendência é seguida pela política legislativa das Diretivas da União Européia sobre balanço consolidado. Este critério tipológico traz a vantagem da segurança jurídica, uma vez que enumera as situações de existência de um grupo de sociedades. Todavia, peca pela restrição da sua abrangência.

18 A bipartição em grupos de fato e grupos de direito, usualmente utilizada nos estudos sobre o tema, não decorre da legislação, mas corresponde à denominação doutrinária, servindo para facilitar o entendimento da sistemática da lei. A Lei das S.A. não diferencia expressamente os grupos de fato dos grupos de direito, apenas sugere tal distinção. Sobre isto, Oliveira, 1979, p. 584.

19 A *AktG* de 1965 disciplinou os grupos empresariais, introduzindo a divisão em controle contratual e controle de fato de empresa. São previstos cinco tipos contratuais aptos a constituir o que denominam contratos de empresa (*Unternehmensverträge*). As empresas podem firmar contrato de dominação (*Beherrschungsvertrag*), que permite à empresa dominante estabelecer as diretrizes às demais sociedades dependentes, ainda que lhes sejam prejudiciais, desde que respaldadas no interesse da controladora ou de outra sociedade do grupo. Este tipo contratual é o mais importante no estudo comparativo com o direito brasileiro, por assemelhar-se à convenção grupal da Lei 6.404/1976.

Além do contrato de dominação, a *AktG* disciplina ainda o contrato de transferência de lucros (*Gewinnabführungsvertrag* – § 291, 1, e § 301), pelo qual uma sociedade se obriga a transferir a totalidade do seu lucro para outra empresa. Há ainda o contrato de comunhão de lucros (*Gewinnungsgemeinschaft*), pelo qual uma sociedade se obriga a dividir o seu lucro com outra empresa; contrato de transferência parcial de lucros (*Teilgewinnabführungsvertrag*), pelo qual uma sociedade se obriga a transferir parte do seu lucro a outra empresa; e contrato de arrendamento de estabelecimento

(*Betriebspachtvertrag*) ou cessão do direito de exploração de estabelecimento (*Betriebüberlassungsvertrag*), pelo qual uma sociedade se obriga a arrendar o seu estabelecimento ou ceder o direito de explorá-lo a outra empresa.

Em todos estes tipos contratuais, há uma interferência na autonomia da sociedade dependente. Em vista disto, o legislador alemão teve o cuidado de estabelecer mecanismos à proteção das sociedades e de interesses relacionados, como o dos credores e dos acionistas que estão fora do poder de controle.

20 O olhar estrangeiro à nossa legislação, em especial de autores que se ocupam com a análise de direito comparado, aponta a sua simplicidade em razão da falta de rigor com a proteção de terceiros interessados. O professor português José Engrácia Antunes (1994a, p. 325) classifica como curiosa a disciplina brasileira, na medida em que há possibilidade de direção unitária pela controladora, bem como a subordinação dos interesses ao grupo, mas sem a correspondente responsabilidade pelos débitos da filiada. Rafael Mariano Manóvil (1998, p. 200), argentino, entende que a Lei 6.404/1976 merece severas críticas na sua disciplina sobre responsabilidade nos grupos.

21 A noção de disciplina simplificada com o fundamento na facilidade para a adoção de tais mecanismos criados em lei está na Exposição de Motivos de Mário Henrique Simonsen.

22 Constatação do aspecto muitas vezes favorável às empresas conglomeradas feita por Salomão Filho, 2002, p. 37.

23 A convenção grupal é considerada um contrato de organização ou de alteração estatutária. Sobre a natureza do contrato de domínio, ver: Schmidt, 2002, p. 499-500; Emmerich e Sonnenschein, 1997, p. 132 e 139; Reh binder, 1969, p. 77; Bälz, 1974, p. 324-327.

Na doutrina nacional, Calixto Salomão Filho (1995, p. 57-61; 1998, p. 43-47) utiliza-se da figura do contrato organização para explicar os interesses relacionados com a sociedade.

24 Para os acionistas que estão fora do poder de controle, existe na lei acionária alemã a possibilidade de o minoritário alienar suas ações e receber em contrapartida ações da companhia dominante ou o pagamento em dinheiro pelos valores de suas participações (§ 305 da *AktG*; tal mecanismo denomina-se *Abfindung*). Por outro lado, ao acionista que não tem a intenção de se retirar da sociedade, o § 304 da *AktG* previu a possibilidade de ele ficar na sociedade, sendo-lhe garantida adequada compensação anual (na denominação alemã *angemessener Ausgleich*). Ademais, a adequação dos respectivos valores pode ser revista pelo Judiciário, a pedido de qualquer acionista (§ 306 da *AktG*).

Já nos grupos de fato, em princípio, a controladora não pode exercer a sua influência sobre as dependentes a fim de lhes causar desvantagens. Ocorre que, se tais desvantagens existirem por ação ou omissão da empresa dominante, deverão ser objeto de compensação adequada nos termos do § 311, 1, da *AktG*. Na hipótese de não ser realizada tal compensação, a sociedade controlada, bem como os administradores – tanto da dependente quanto da dominante –, respondem pelos prejuízos. Além disso, os acionistas que estão fora do poder de controle podem pleitear indenização em nome próprio pelos danos que lhes digam respeito diretamente.

O legislador português se preocupa com a proteção dos sócios minoritários, denominados sócios livres, correspondentes aos que não participam do poder de controle. Não estabelece, no entanto, regras para a tutela dos interesses específicos dos credores. No art. 494.º, 1, do CSC, está determinado que a sociedade diretora, no contrato de subordinação, deve comprometer-se a adquirir a participação dos sócios livres da sociedade subordinada. A contrapartida poderá ser um valor pecuniário ou títulos da própria sociedade diretora (art. 495.º), devendo ficar estipulados no contrato o valor, o critério do cálculo e o prazo para pagamento.

Os sócios livres que não são dissidentes da realização do contrato de subordinação podem optar entre alienar a sua participação no capital social ou a garantia de lucro (arts. 499.º e 500.º do CSC). Há também previsão da obrigação da garantia anual de dividendos, como forma de compensação ao acionista que pretende permanecer na sociedade que passa a fazer parte do grupo (art. 494.º, 2, do CSC).

25 Os grupos de fato são abordados a partir do critério de controle societário. Esta afirmação é evidenciada no conceito de sociedade controlada estabelecido no art. 243, § 3.º, da Lei 6.404/1976, nos seguintes termos: “Considera-se controlada a sociedade na qual a controladora, diretamente ou através de outras controladas, é titular de direitos de sócios que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores”. Além do controle, o legislador define outra relação entre sociedades de natureza mais fraca: a coligação. Na coligação, há participação de uma sociedade em 10% ou mais no capital de outra, mas sem implicar o controle (art. 243, § 1.º).

26 Vale citar Egberto Lacerda Teixeira e José Alexandre Tavares Guerreiro (1979, p. 696): “O fato é que, em nossa experiência, a autonomia formal das sociedades, isoladamente consideradas, sempre foi tida como dogma, com abstração quase que absoluta da realidade constituída pelos grupos, como entidades concretas e relevantes com tais para o direito”.

27 Informação retirada de texto distribuído pelo Prof. Fábio Konder Comparato na pós-graduação da Faculdade de Direito da USP, na disciplina ministrada no segundo semestre de 1996, denominada Grupo de Empresas em Direito Comercial Comparado.

Também no site do DNRC <<http://www.dnrc.gov.br>> [acesso em 12.06.2005], na parte que trata das estatísticas sobre os tipos societários utilizados pelos empresários nacionais, não é feita nenhuma menção ao arquivamento de convenções grupais.

28 Exemplificativamente, cita-se o setor do mercado atacadista, destacando os casos do Carrefour, Sonae e Pão de Açúcar.

29 Sobre as estruturas de propriedade e controle das companhias brasileiras, ver: Leal, Silva e Valadares, 2002, p. 7-18.

30 Também é uma das razões apontadas no sistema alemão por Peter Hommelhoff, em opinião manifestada, após a conferência de Knut Bleicher (1988, p. 74).

31 Para estes autores, na análise do direito alemão, torna-se antieconômica a celebração de contrato com o fim de legitimar o exercício do controle conforme o interesse do grupo. Afirmam, assim (1993, p. 352): “Così, in Germania come altrove, vi è un sostanziale disinteresse, per non dire ostilità più o meno aperta, verso l’idea del gruppo con rapporto di dominio formalizzato, mentre il modello di gruppo che continua a recitare il ruolo di protagonista sul palcoscenico del diritto è quello del gruppo informale o di fatto”.

32 Sobre este tema, ver as obras de Alfred D. Chandler: *Strategy and structure* e *The visible hand*. O autor, que fez um estudo histórico sobre modificações nas estruturas das empresas americanas, defende que as opções estratégicas são importantes para definir a estrutura organizacional das empresas. Sobre este tema, ver ainda Richard E. Caves, *Industrial Organization, Corporate Strtgy and Structure*.

33 Sobre estruturas organizacionais, ver Alfred Chandler, *Strategy and structure*; Charles Perrow, *Organizing America, Wealth, power, and the origins of corporate capitalism*, e *Complex organizations. A critical essay*; Henry Mintzberg, *Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações*. No Brasil, Thomaz Wood Jr., *Novas configurações organizacionais: pesquisa exploratória empírica sobre organizações locais*.

34 Sobre a característica da flexibilidade, ver: Emmerich e Sonnenschein, 1997, p. 13-14. Além desta razão, os autores analisam ainda a segmentação da responsabilidade, sendo estes dois fatores os mais relevantes (1997, p. 14).

Sobre a flexibilidade na organização das empresas discorre Ulrich Immenga (1985, p. 4), afirmando que uma das vantagens é que esta forma de ligação de empresas possibilita a unidade na administração, mas com a manutenção da existência legal separada de cada ente. Assim, como a personalidade jurídica não é atingida, é possível organizar as empresas com grande flexibilidade, permitindo a centralização ou a descentralização. Também sobre a flexibilidade, ligada à autonomia jurídica e controle, ver José Engrácia Antunes (1994a, p. 160-162 e 381).

35 Em uma visão geral, a doutrina e a jurisprudência alemãs estabelecem três tipos de dependência. O primeiro implica a simples relação de dependência (*einfachen Abhängigkeitverhältniss*), isto é, mero exercício do poder de controle, não havendo necessidade de falar em subordinação da sociedade ao grupo. O segundo representa um grupo de fato simples (*einfacher faktischer Konzern*), no qual há a possibilidade de subordinação dos interesses de uma sociedade, desde que haja a devida compensação. O terceiro tipo de dependência refere-se ao grupo de fato qualificado (*qualifizierter faktischer Konzern*). Sobre esta divisão da situação de dependência com base na intensidade, ver: Emmerich e Sonnenschein, 1997, p. 330.

36 Ulrich Immenga (1985, p. 6) menciona que, para o direito societário, a independência legal da sociedade é baseada na presunção da sua independência econômica, que se expressa no conceito de interesse social.

37 A importância do interesse social é apontada por Pier Giusto Jaeger, logo no início da sua clássica obra sobre o tema (1963, p. 1): “Nella definizione dell’interesse sociale la dottrina scorge il ‘problema fondamentale’ della società per azioni. Lo studio di questa nozione rappresenta così la ricerca dei principi essenziali dell’istituto, visto sotto l’aspetto funzionale”.

38 Neste sentido, Giuliana Scognamiglio (1996, p. 39) menciona que na existência de direção unitária os atos e os interesses do controlador não se exaurem no exercício dos seus direitos sociais inerentes à posição de sócio, pois possuem um valor ulterior.

39 Sobre estas diferenças ver: D'Alessandro, 1978, p. 103.

40 Como exemplos de acórdãos do Superior Tribunal de Justiça que tratam da desconsideração da personalidade jurídica a partir da visão unitária do grupo, cito: ROMS 12.872-SP, REsp 211.619-SP, ambos da 3.ª Turma; AREDRsp 86.502-SP, 2.ª Seção.

41 Sobre este tema, ver: Prado, *A interpretação da regra de conflito de interesses nos grupos societários de fato conforme a Lei 6.404/76*.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTUNES, José Engrácia. Liability of corporate groups. *Autonomy and control in parent-subsidiary relationships in US, German and EU Law: a international and comparative perspective*. Deventer, Boston: Kluwer, 1994a.
- . *Os direitos dos sócios da sociedade-mãe na formação e direcção dos grupos societários*. Porto: Universidade Católica Portuguesa, 1994b.
- . *Os grupos de sociedades*. Estrutura e organização jurídica da empresa plurissocietária. 2. ed. Coimbra: Almedina, 2002.
- BÄLZ, Ulrich. Einheit und Vielheit im Konzern. *Funktionswandel der Privatrechtsinstitutionen. Festschrift für Ludwig Raiser zum 70. Geburtstag*. Tübingen: Mohr, 1974. p. 287-338.
- BLEICHER, Knut. Forderungen strategischer und struktureller Unternehmensentwicklung an die rechtliche Konzipierung des Konzerns. In: DRUEY, Jean Nicolas (Org.). *Das St. Galler Konzernrechtspräch*. Konzernrecht aus der Konzernwirklichkeit. Stuttgart: Paul Haupt, 1988. p. 55-75.
- CARVALHOSA, Modesto. *A nova Lei das Sociedades Anônimas*. Seu modelo econômico. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- . *Comentários à Lei de Sociedades Anônimas*: arts. 243 a 300, 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2003a. v. 4, t. 2.
- . *Comentários ao Código Civil*. Parte especial. Direito da empresa. Coordenação de Antonio Juqueira de Azevedo. São Paulo: Saraiva, 2003b. v. 13.
- CAVE, Richard E. Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure. *Journal of Economic Literature*, 18, 1980, p. 64-92.
- CERRAI, Alessandro; MAZZONI, Alberto. La tutela del socio e delle minoranze. In: ABBADESSA, Pietro; ROJO, Angel (Org.). *Il diritto delle società per azioni: problemi esperienze, progetti*. Milano: Giuffrè, 1993. p. 339-435.
- CHANDLER, Alfred Dupont. *Strategy and structure: chapter in the history of the industrial enterprise*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1962.
- . *The visible hand: the managerial revolution in American business*. Cambridge: Harvard University, 1977.
- COMPARATO, Fábio Konder. Anteprojeto de Lei de Sociedades por Ações. *Revista de Direito Mercantil* 17/122, 1975.
- . Os grupos societários na nova Lei de Sociedades por Ações. *Revista de Direito Mercantil* 23/106, 1976.
- . *Aspectos jurídicos da macro-empresa*. São Paulo: RT, 1970.
- D'ALESSANDRO, Floriano. La nuova disciplina dei gruppi di società (nota esegetische). *Quaderni di Giurisprudenza Commerciale*. Milano: Giuffrè, 1978. p. 103
- EMMERICH, Volker; SONNENSCHNEIN, Jürgen. *Konzernrecht*. 6. ed. Munique: CH Beck, 1997.
- GOMES, Orlando. Fontes e significado das inovações da L n. 6.404. *Revista Forense*, ano 77, v. 275, p. 1, jul.-ago. 1981.
- HOPT, Klaus. Grupos societários no sistema legal da Alemanha. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*, v. 6, n. 17, p. 222, maio-ago. 1980.
- IMMENGA, Ulrich. Konzernverfassung *ipso facto* oder durch Vertrag? Zum Stand der Konzernrechtsdiskussion in der europäischen Gemeinschaft, *Europarecht*, 13, p. 242-268, 1978.
- Abhängige Unternehmen und Konzerne im europäischen Gemeinschaftsrecht. *Rebels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, p. 48-80, 1984.
- . Company systems and affiliation. *International encyclopedia of corporative law: business and private organization*. Tübingen: Mohr, 1985. v. 13.
- . The law of groups in the Federal Republic of Germany. In: WYMEERSCH, Eddy (Org.). *Groups of Companies in the EEC*. A survey report to the European Commission on the law relating to corporate groups in various member States. Berlin; New York: Walter de Gruyter, 1993. p. 85.
- JAEGER, Pier Giusto. *L'interesse sociale*. Milano: Giuffrè, 1963.
- LAMY FILHO, Alfredo; BULHÕES PEDREIRA, José Luiz. *A Lei das S.A.: pressupostos, elaboração e modificação*. 3 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 1997. v. 1.

- LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. Sociedades coligadas e consórcio. *Revista de Direito Mercantil*, São Paulo, n. 12, p. 137-148, 1973.
- LEAL, Ricardo P.; SILVA, A. Carvalhal da; VALADARES, Silvia. Estrutura de controle e propriedade das companhias brasileiras de capital aberto. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 6, n. 1, p. 7-18, 2002.
- LUTTER, Marcus. Dieci anni di diritto tedesco dei gruppi: valutazione di un'esperienza. *Rivista delle Società*, ano 20, fasc. 6, p. 1295, 1975.
- . ZÖLLNER, Wolfgang. Das Recht der verbundenen Unternehmen in Deutschland. In: BALZARINI, Paola; CARCANO, Giuseppe; MUCCIARELLI, Guido (Coord.). *Il gruppi di società. Atti del Convegno Internazionale di Studi. Venezia, 16-17-18 novembre 1995*. Milano: Giuffrè, 1995. v. 1, p. 232.
- MANÓVIL, Rafael Mariano. *Grupos de sociedades en el derecho comparado*. Buenos Aires: Abeledo Perrot, 1998.
- MANTEGA, Guido. O programa de privatizações brasileiro e sua repercussão na dinâmica econômica. *NPP – Núcleo de Pesquisas e Publicações*. Relatório n. 53/2001. São Paulo: EAESP – FGV, 2001. p. 7. (Série Relatórios de Pesquisa.)
- MINTZBERG, Henry. *Criando organizações eficazes: estrutura em cinco configurações*. São Paulo: Atlas, 2003.
- OLIVEIRA, J. Lamartine Corrêa de. *A dupla crise da pessoa jurídica*. São Paulo: Saraiva, 1979.
- PERROW, Charles. *Organizing America: wealth, power and the origins of corporate capitalism*. Princeton: Princeton University, 2002.
- . *Complex Organizations: a critical essay*. 3 ed. New York: McGraw-Hill, 1986.
- PRADO, Viviane Muller. *A interpretação da regra de conflito de interesses nos grupos societários de fato conforme a Lei 6.404/76*. 2004. Tese (Doutorado em Direito Comercial) – Universidade de São Paulo, São Paulo.
- REHBINDER, Eckard. *Konzernausenrecht und allgemeines Privatrecht. Eine Rechtsvergleichende Untersuchung nach deutschem und amerikanischem Recht*. Berlin: Gehlen, 1969.
- REQUIÃO, Rubens. A sociedade anônima na economia moderna. *Aspectos modernos de direito comercial (Estudos e pareceres)*. São Paulo: Saraiva, 1988. v. 1.
- SALOMÃO FILHO, Calixto. *A sociedade unipessoal*. São Paulo: Malheiros, 1995.
- . O novo direito dos grupos: conflito de interesses “versus” regra de responsabilidade. *O novo direito societário*. São Paulo: Malheiros, 1998. p. 169.
- . Interesse social: a nova concepção. *O novo direito societário*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2002. p. 25-51.
- SCHMIDT, Karsten. *Gesellschaftsrecht*. 4. ed. Colônia: Carl Heymanns, 2002.
- SCOGNAMIGLIO, Giuliana. “Gruppo” e “controllo”: tipologia dei gruppi di imprese. *Autonomia e coordinamento nella disciplina dei gruppi di società*. Turim: Giappichelli, 1996. p. 1-118.
- . Gruppi bancari e non: legge e autonomia privata nella configurazione del modello organizzativo. *Rivista del Diritto Commerciale e del Diritto Generale delle Obligazioni*, n. 9-10, p. 701, set.-out. 1999.
- SIMONSEN, Mário Henrique; CAMPOS, Roberto de Oliveira. *A nova economia brasileira*. 3. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1979.
- TEIXEIRA, Egberto Lacerda; TAVARES GUERREIRO, José Alexandre. *Das sociedades anônimas no direito brasileiro*. São Paulo: José Bushatsky, 1979.
- TEUBNER, Gunther. *O direito como sistema autopoiético*. Tradução de José Engrácia Antunes. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1993.
- VALOR GRANDES GRUPOS, n. 3, dez. 2004.
- VIEIRA, Edson Roberto; CORRÊA, Vanessa Petrelli. Mercado de capitais e governança corporativa no Brasil: reflexões sobre os movimentos recentes. 1999. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/projforumeconomia/docs/MESA_8_ART_23.pdf>. Acesso em: 14 out. 2004.
- WOOD JR., Thomaz. Novas configurações organizacionais: pesquisa exploratória empírica sobre organizações locais. *NPP-Núcleo de Pesquisas e Publicações*. Relatório n. 37/2001. São Paulo: EAESP-FGV, 2001 (Série Relatórios de Pesquisa.)

Viviane Muller Prado

PROFESSORA DA ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO DA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (EDES/FGV).
DOCTORA PELA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO,
DEPARTAMENTO DE DIREITO COMERCIAL.

