



FACULDADE DE DIREITO
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

2º CICLO DE ESTUDOS EM DIREITO

Grupos de Sociedades à Luz da Realidade Jurídica Angolana. Análise e Perspectivas

Pedro José Filipe

Dissertação apresentada no âmbito do 2.º Ciclo de Estudos em
Direito da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra

Área de Especialização: Ciências Jurídico-Empresariais

Menção: Direito Empresarial

Orientador: Jorge Manuel Coutinho de Abreu

Coimbra
2013

Resumo

Com a presente dissertação o autor pretende trazer para o centro do debate jurídico a temática referente aos grupos empresariais.

Numa altura em que os grupos empresariais assumem um estatuto de entidade “omnipresente”, a nível dos diferentes países do globo, faz todo o sentido que se preste maior atenção aos contornos da figura em causa, nomeadamente: as vantagens e desvantagens, riscos inerentes, fragilidades do regime jurídico vigente, maior ou menor conveniência de regulação, etc.

Infelizmente, não obstante a importância que os grupos encerram, a temática não tem merecido a atenção desejada por parte das autoridades angolanas, tão pouco por parte da nascente doutrina nacional.

Por ser um fenómeno relativamente recente, os institutos jurídicos relacionados à figura, apresentam-se como bastantes lacunosos e, de certa forma, dissonantes com a realidade vigente. Um olhar panorâmico sobre o espectro do regime jurídico-societário dos grupos empresariais em Angola é o desafio a que este estudo se propõe.

Abstract

With the present dissertation, the author intends to bring to the heart of the legal debate the theme for the business groups.

At a time when the business groups assume an “omnipresent” state of identity regarding different countries in the globe, it makes sense to pay more attention to the lines of the figure in question, namely: the advantages and disadvantages, the inherent risks, the fragility of the current legal regime, larger or smaller regulation convenience, etc.

Unfortunately, despite the importance that the groups enclose, the theme has not deserved the attention desired by Angolan authorities, as well as from the rising national doctrine.

Because it is a relatively recent phenomenon, legal institutes related to the figure have a gap and are somewhat dissonant with the current reality. A panoramic look on the spectrum of the legal system of corporate business groups in Angola is the challenge that this study proposes.

GRUPOS DE SOCIEDADES À LUZ DA REALIDADE JURÍDICA ANGOLANA. ANÁLISE E PERSPECTIVAS

ÍNDICE

GRUPOS DE SOCIEDADES À LUZ DA REALIDADE JURÍDICA ANGOLANA. ANÁLISE E PERSPECTIVAS	1
ÍNDICE	1
CAPÍTULO I	1
Introdução	1
1 Grupos de Sociedades. Uma realidade, um facto incontornável	7
1.1 Criação de Grupos Empresariais: motivações confessas e inconfessas.....	10
1.1.1 <i>Vantagens económicas</i>	11
1.1.2 <i>Vantagens financeiras</i>	13
1.1.3 <i>Vantagens jurídicas</i>	14
CAPÍTULO II.....	17
2 Fenómeno do Controlo de Corporações por Corporações: o guarda chuva dourado	17
2.1 Critério para determinação da existência do grupo: o alcance do conceito “influência dominante” (primeira aproximação).....	24
2.2 A inversão da pirâmide: da soberania da Assembleia Geral ao “incontestável” domínio do órgão de administração.....	27
2.3 O dilema dos administradores das sociedades filhas (dependentes).....	31
2.4 A ingrata situação dos sócios minoritários (externos ou livres).....	40
2.5 Credores sociais: o risco do enfraquecimento das garantias dos credores das sociedades filhas.....	43
2.6 O ângulo oposto: a sociedade mãe	46
2.7 Possíveis soluções e saídas	50
2.7.1 <i>A atribuição de personalidade jurídica ao grupo: oportunidade e conveniência</i>	51
2.7.2 <i>Regulação total vs. regulação parcial</i>	52
2.7.3 <i>Modelo contratual ou germânico</i>	55
2.7.4 <i>O modelo adoptado pelos Estados Unidos da América e pelo Reino Unido</i>	58
CAPÍTULO III	62
3 Os Grupos no Ordenamento Jurídico Angolano	62
3.1 Relevância da figura dos grupos noutros ramos de direito.....	62
3.1.1 <i>Incidências no Direito Laboral</i>	63

3.1.2	<i>Incidências no Direito Fiscal</i>	69
3.1.3	<i>Incidências no Direito Bancário</i>	74
3.2	Os Grupos no Direito Societário	81
3.2.1	<i>Tipologia</i>	83
3.3	Sociedades em relação de simples participação	86
3.4	Sociedades em relação de participações recíprocas	91
3.5	Sociedades em relação de domínio (os grupos de facto)	96
3.5.1	<i>O conceito de influência dominante</i>	100
3.5.2	<i>Instrumentos de influência dominante</i>	101
3.5.3	<i>As presunções legais de domínio</i>	105
3.6	Os grupos de direito: relação de grupo paritário e de subordinação	115
3.6.1	<i>Modo de formação</i>	119
3.6.2	<i>Poder de direcção da sociedade mãe vs. dever de obediência da sociedade filha</i>	122
3.6.3	<i>Dever de diligência e lealdade dos administradores das sociedades filhas vs. dever de obediência aos comandos da sociedade mãe</i>	124
	CONCLUSÃO	126
	BIBLIOGRAFIA	127

SIGLAS E ABREVIATURAS

AAVV – Autores Vários

Ac. – Acórdão

ACE – Agrupamento complementar de empresas

Art(s). – Artigo(s)

BM – Banco Mundial

BNA – Banco Nacional de Angola

CC – Código Civil

Cf. – Conferir

CGT - Código Geral Tributário

CSC – Código das Sociedades Comerciais

CT – Código do Trabalho

CVM – Código dos Valores Mobiliários

DR – Diário da República

EUA – Estados Unidos da América

FMI – Fundo Monetário Internacional

Kz. – Kwanza

LGT – Lei Geral do Trabalho

LIF - Lei das Instituições Financeiras

LSC – Lei das Sociedades Comerciais

Ob. Cit. – Obra citada

OCDE – Organização do Comércio e Desenvolvimento Económico

p(p). – Página(s)

PDC – Proposta preliminar de uma 9ª Directiva Comunitária em matéria de harmonização do Direito das Sociedades Comerciais, relativa às coligações entre empresas e aos grupos de sociedades

RGICSF – Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras

RU – Reino Unido

ss. – Seguintes

UA – União Africana

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

USD – Dólares americanos

CAPÍTULO I

As leis e as instituições devem andar lado a lado com o progresso da mente humana.

por: Thomas Jefferson

Presidente Norte Americano 1743-1826

Introdução

Longe vão os tempos em que a actividade comercial era dominada pela figura do pequeno comerciante. Geralmente caracterizada por uma organização rudimentar, dotada de meios financeiros exíguos, com um perímetro de actuação via de regra limitado e um número de trabalhadores bastante reduzido – as mais das vezes constituído por membros do agregado familiar do comerciante em causa. O empresário individual administrava directamente e suportava com o seu património pessoal os riscos inerentes à respectiva exploração económica.

Com o passar dos anos e fruto do vertiginoso desenvolvimento económico, científico e social, embora sem ter eliminado por completo a importância do comerciante em nome individual, esta figura foi sendo paulatinamente substituída pela figura das sociedades comerciais¹. A adopção da forma societária visou então responder aos imperativos financeiros e organizativos desta forma emergente de exploração empresarial: ao mesmo tempo que o natural processo de expansão da pequena e média empresa tornava patente as insuficiências do modelo tradicional da empresa individual para assegurar em

¹ Ao que tudo indica, pelo menos assim referem a grande maioria dos historiadores e estudiosos do Direito das Sociedades Comerciais, as primeiras sociedades comerciais terão surgido no séc. XVII aquando da criação das célebres companhias Holandesa das Índias Orientais de 1602 e Companhias Inglesas das Índias Orientais em 1601 (ALBUQUERQUE, 2010; ANTUNES, 2000, p. 37).

continuidade os recursos financeiros de que aquela necessitava (até aí fundamentalmente assente na solvabilidade e credibilidade pessoal do empresário), a sociedade comercial – em particular a sociedade anónima – rapidamente se assumiu como instrumento jurídico organizativo por excelência da grande empresa dos nossos dias, graças à sua aptidão para funcionar como uma verdadeira “bomba de capital” (ANTUNES, 2000, p. 36).

As sociedades comerciais passaram assim a ser uma das mais marcantes instituições dos nossos dias², cuja importância e influência no mundo hodierno ninguém ousa negar, ao ponto de ter sido considerada por Nicholas Buttler como a maior descoberta dos tempos modernos³.

Exageros à parte, o certo é que este fenómeno jurídico se transformou num instrumento incontornável do capitalismo, tendo a empresa colectiva se assumido como estrela cintilante do tecido económico e empresarial da civilização contemporânea.

Foi-se reinventando com o tempo, optimizando cada vez mais as suas funcionalidades, sofisticando dia após dia o seu *modus operandi*. Cresceu em dimensão e em importância. Surgiram as bolsas de valores e, com elas, maior dispersão do capital social e do risco, passou a ser possível a separação entre propriedade e controlo (*separation of ownership and control*), numa palavra, as sociedades comerciais agigantaram-se.

Progressivamente, registou-se uma maior internacionalização e interdependência dos mercados aliada ao brutal aumento das transacções comerciais e financeiras que foram consequência directa dos tentáculos da globalização da economia. Daí ao aparecimento dos grandes grupos empresariais foi apenas um passo.

Podem ser arrolados vários factores que contribuíram para a consolidação e consagração da empresa colectiva como uma das células vitais do capitalismo, tais como: a tendência de unificação dos mercados, facilitada por organismos internacionais como o FMI, OCDE, Banco Mundial, UE, UA; a homogeneização dos modelos de organização económica,

² Assinalando esta importância e os diferentes estádios por que passou, cf. RAMALHO (2008, pp. 16 e ss.).

³ O consagrado Professor e antigo Reitor da Universidade de Columbia, Nicholas Buttler refere que «*the limited liability corporation is the greatest single discovery of modern times. Even steam and electricity are less important than the limited liability corporation*» (ORNHIAL, 1982, Apud ANTUNES, 2000, p. 41).

mormente a instauração do modelo de economia de mercado em detrimento do modelo centralista da ex-União Soviética; a própria evolução científica e tecnológica.

E na passada década apareceram as grandes empresas multinacionais com o intuito de responder aos desígnios deste modelo económico globalizante então em franca expansão. O perímetro de actuação destas empresas deixou de corresponder aos limites territoriais dos respectivos países. Os potenciais clientes passaram a fazer parte do megalómano mercado global e em consequência as empresas teriam de se reinventar, se quisessem sobreviver⁴.

Pode-se afirmar, com alguma segurança, que o surgimento da figura da empresa policorporativa⁵ foi grandemente influenciado pelo rápido desenvolvimento da economia. Já dizia o Professor Coutinho de Abreu (1999, p. 17): «(...) o económico, requerendo o direito, não pode deixar de influenciar este (quer se veja aquele como basicamente determinante ou condicionante quer não, certo é ser ele um dos factores constituintes do jurídico); por outro lado, o direito não deixa também de influenciar o económico, agindo sobre ele (desde acções predominantemente sancionadoras de processos e estruturas surgidos espontaneamente na vida económica até intervenções mais promotoras, ou críticas e regulativo-conformadoras).»

Todavia o direito nem sempre tem sabido acompanhar o ritmo frenético da actividade económica. Daí que muitas vezes surja um vazio ou flagrante desadequação entre os dispositivos jurídico-normativos e a realidade prática vigente⁶. A matéria dos grupos depara-se com esta disfunção. Há uma grande tendência dos legisladores, até de países do primeiro mundo, de ignorarem por completo esta realidade. Alguns, timidamente, foram avançando com ligeiras medidas legislativas na tentativa de regulamentar o fenómeno em

⁴ Inicialmente, o quadro da empresa societária terá sido suficiente para canalizar tal processo de crescimento. A empresa respondia então aos imperativos de crescimento através de uma expansão interna, isto é, por meio do aumento da sua dimensão absoluta, obtido através do recurso da empresa societária às suas próprias capacidades financeiras (aumentos de capital, emissão de empréstimos obrigacionistas, suprimentos), técnicas (abertura de sucursais de distribuição, de representação), etc. Instrumento jurídico fundamental desta estratégia de expansão constituía a técnica da fusão (ANTUNES, 2002, p. 40).

⁵ Entenda-se, grupo de empresas.

⁶ Aliás, apesar do aparecimento e desenvolvimento das sociedades comerciais ao longo do séc. XVII, só um século mais tarde começaram a aparecer diplomas legislativos que as regulavam de forma sistematizada e consagravam a liberdade de constituição das mesmas: 1867, França e Portugal, 1869, Espanha, 1870, Alemanha, 1882, Itália.

franca expansão⁷, outros continuaram numa clara e premeditada indiferença legislativa, o que de certo modo contribui para o agravamento da situação, já de si caótica.

Certo é que, infelizmente, os comercialistas continuam a escrever e a raciocinar como se a sociedade individual e independente fosse a regra. Na realidade, esta sociedade deixou de constituir a mais importante forma de organização económica, já desde as décadas 20 e 30 do séc. XX. O mundo comercial é hoje dominado quer nacional, quer internacionalmente, por complexos grupos de sociedades⁸.

O grupo de sociedade é uma concentração de empresas mas, diferentemente do que acontece com a fusão, o grupo constitui uma concentração na pluralidade, pois cada uma das sociedades unidas no grupo conserva a sua individualidade jurídica. Pode ser definido como «o conjunto mais ou menos amplo de sociedades comerciais, conservando embora formalmente a sua própria autonomia jurídica, subordinadas a uma direcção económica unitária exercida por outra sociedade, de acordo com a estratégia e interesse comum do todo» (ANTUNES, 2002, p. 42). Embora não seja uma definição pacífica, aliás, há mesmo quem diga não ser possível definir a figura por ser uma realidade multifacetada e consideravelmente maleável.

O presente trabalho tem assim como propósito principal a análise do regime jurídico dos grupos de sociedades introduzido no ordenamento jurídico angolano, por via da Lei n.º 1/04 de 13 de Fevereiro – Lei das Sociedades Comerciais⁹ – que consagra no seu título VI, com a epígrafe “Sociedades Coligadas”.

Pretende-se, com esta modesta tese, contribuir para compreensão do fenómeno jurídico em referência, muito pouco estudado na nossa praça jurídica, cujos contornos são passíveis de revolucionar o modo de encarar as sociedades comerciais hodiernas. E há razões bastantes para que o direito intervenha na regulação deste fenómeno e a doutrina se atenha ao estudo aturado das suas várias *nuances*. Raúl Ventura (1981, p. 34) cita na sua obra as

⁷ Como é o caso da Alemanha, Brasil, Portugal.

⁸ HADDEN (1984, p. 271, Apud ANTUNES, 2002). No mesmo sentido, WEDERBURN (1983, Apud ANTUNES, 2002, p. 44) diz «*we speak, teach, litigate, and legislate about company law. But the predominant reality is not today the company, is the corporate group*».

⁹ Publicada no Diário da República da I.ª série, n.º 13.

razões que vêm plasmadas num relatório alemão¹⁰, que interessa aqui reproduzir, e se podem resumir no seguinte:

«O direito das sociedades regula sociedades por acções segundo um modelo de “sociedade autónoma”, ou seja, de uma sociedade que exerce independentemente a sua actividade empresarial, usando a sua própria vontade e no seu próprio interesse. A actuação da **vontade** própria e a prossecução do **interesse** próprio na gestão da empresa caracterizam essa autonomia. Se uma sociedade por acções está incluída num conjunto de empresas ou para tal conjunto é atraída, ou se vem para o círculo de influência de um accionista, produzem-se perigos, prejuízos, lesões à **vontade** própria e ao **interesse** próprio da empresa, os quais devem ser contrariados ou, se chegarem a produzir-se, devem ser compensados.

Protecção e compensação não podem ficar entregues aos interessados: cabe ao legislador estabelecer a protecção necessária e a compensação indispensável, por meio de especial “direito das empresas coligadas»¹¹.

Antes de nos embrenharmos numa verdadeira análise do regime jurídico dos grupos, convirá fazer uma breve incursão sobre a realidade ontológica dos mesmos, um olhar sobre a sua configuração, sobre os problemas que levantam, a real necessidade de regulamentação destes e, assim, talvez estejamos em condições de nos indagarmos sobre a bondade e/ou suficiência das soluções jurídicas existentes no nosso quadro jurídico, comparativamente às soluções encontradas noutros quadrantes.

O que são grupos de sociedade? Que problemas levantam? Como se classificam? Têm um regime jurídico específico? Qual? Qual é a sua natureza jurídica? É sobre estas e outras questões que nos propusemos debruçar nas páginas que se seguem.

No que ao regime dos grupos diz respeito, a Lei das Sociedades Comerciais¹² em muito bebeu do regime do Código das Sociedades Comerciais português¹³ de 1986, que por sua

¹⁰ *DJT-Konzernrecht (Untersuchungen zur Reform des Konzernrechts – Bericht der Studienkommission des Deutschen Juristentages)*.

¹¹ Os negritos são nossos.

¹² Doravante LSC.

¹³ Decreto-Lei n.º 262/86, de 2 de Setembro, publicado no Diário da República, n.º 201, I Série, doravante CSC.

vez fora fortemente inspirado pela Lei Alemã das Sociedades por Acções (*Aktiengesellschaft*) de 6 de Setembro de 1965 e pela Lei Brasileira das Sociedades Anónimas de 15 de Dezembro de 1976.

1 Grupos de Sociedades. Uma realidade, um facto incontornável

Como ficou telegraficamente descrito no número antecedente, a fórmula de organização empresarial dominante nos nossos dias, passa necessariamente pela concentração e cooperação entre empresas. Doutrinariamente¹⁴ tem sido proposta a classificação das concentrações em duas categorias principais¹⁵:

- Concentração primária ou concentração na unidade, que se caracteriza pelo aumento da dimensão das células económico-empresariais e pela diminuição correlativa do seu número. Ex.: a fusão de sociedades¹⁶.
- Concentração secundária ou concentração na pluralidade, caracterizada pela integração das empresas individuais em redes ou estruturas económico-empresariais complexas no seio das quais, não obstante a perda da respectiva autonomia económica resultante da sua subordinação a uma direcção unitária externa, elas persistem como células dotadas de individualidade jurídica e patrimonial própria. Ex.: os grupos empresariais¹⁷.

Por causa de limitações e constrangimentos de vária ordem com que se deparam os potenciais promotores do primeiro tipo de concentração, (financeiros, administrativos e legais), – muito utilizada no século passado – a concentração secundária tem vindo a ganhar espaço assumindo-se como o instrumento privilegiado a que os capitalistas modernos lançam mão, no âmbito do movimento crescente de concentração empresarial.

As actuais estatísticas são por demais esclarecedoras. Nos maiores mercados mundiais a tendência das sociedades se organizarem em grupo é elevada. Segundo uma pesquisa reflectida no relatório mundial sobre o investimento global, resultante da conferência das

¹⁴ Cf. classificação proposta por PAILLUSSEAU (1967), Apud ANTUNES (2002, p. 50).

¹⁵ Sem prejuízo das formas mais simples de cooperação empresarial, como são os casos dos cartéis, consórcios, acordos de cooperação interempresarial, *joint venture*, agrupamentos complementares de empresas, etc. Grande parte destes instrumentos de cooperação empresarial encontram a sua regulamentação na Lei n.º 19/03 de 12 de Agosto, publicada no Diário da República, n.º 63, I Série, sobre os Contratos de Conta e Participação, Consórcio e Agrupamento de Empresas.

¹⁶ Cf. RODRIGUES (2006).

¹⁷ Cf. nota anterior.

Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento¹⁸, perto de 75% das sociedades comerciais na Alemanha, 63% na Suíça, 67% na França, 62% na Inglaterra, 70% nos Estados Unidos, e 88% no Japão, estão organizadas em grupos. Ainda de acordo com o mesmo relatório, existem perto de 45.000 empresas multinacionais que controlam mais 280.000 filiais estrangeiras. Estes grupos multinacionais representam 7 triliões USD em vendas. Os 100 maiores grupos empresariais do mundo são proprietários de 1.7 triliões USD de activos estrangeiros, o que representa 50% da estimativa global (DINE, 2000, p. 41).

A mesma fonte refere que entre as 100 entidades económicas mais poderosas do mundo, 50 são empresas multinacionais, outros 50 são Estados. O volume agregado de negócios de algumas das 8 maiores multinacionais do mundo, por si só, é superior ao produto interno bruto de mais de 130 nações, incluindo Angola, obviamente.

Só os 5 maiores grupos empresariais do mundo constantes no último ranking da publicação periódica da revista Fortune500¹⁹, é constituído por conglomerados como: a Royal Dutch Shell com mais de 90.000 empregados, um volume bruto de receitas que no exercício financeiro de 2011 atingiu a soma invejável de 484.489 milhões de dólares americanos; a ExxonMobil, com perto de 100.000 empregados teve um volume bruto de receitas de 452.926 milhões USD; Wal-Mart Stores, mais de 2 milhões de empregados e um volume bruto de facturação de 446.950 milhões de USD, a BP, com mais de 83.000 empregados e um volume bruto de facturação de 386.463 milhões de USD e o grupo chinês SINOPEC, com mais de 1 milhão de empregados e um volume bruto de facturação que no ano de 2011 atingiu a cifra astronómica de 375.214 milhões de USD, por si só representam um volume agregado de negócios de mais de três triliões de dólares americanos.

¹⁸ Em Angola, a recente e ambiciosa reforma do sistema fiscal e tributário que está a ser conduzida pelo PERT (Projecto Executivo de Reforma Tributária), não ficou indiferente a esta problemática, tendo consagrado na proposta de Decreto Presidencial sobre o Estatuto dos Grandes Contribuintes, a possibilidade de os grupos sociedades serem tributados por via de um regime especial de tributação, consubstanciado no apuramento da matéria colectável através da soma algébrica dos resultados positivos e negativos das sociedades que compreendem o perímetro do grupo. Ainda sobre a tributação das sociedades coligadas, vide a fórmula prevista na alínea a) do n.º 1 do artigo 13.º do Decreto Legislativo Presidencial n.º 5/11 de 30 de Dezembro, publicado no Diário da República, n.º 252, I Série, para eliminar ou atenuar a dupla tributação económica em sede das sociedades coligadas.

¹⁹ Vide publicação Fortune 500, 2012.

Nos EUA, país com um espectro empresarial constituído por mais de 2 milhões de sociedades, estimava-se em 2001 que os 100 maiores grupos empresariais empregavam cerca de 26% do número total de trabalhadores, realizavam 43% do volume global de negócios e possuíam quase 50% dos activos da indústria americana (BLUMBERG, 1995, Apud ANTUNES, 2002, p. 58). O grupo ExxonMobil tem mais de 1200 filiais, o grupo General Motors tem perto de 300.000 trabalhadores.

Nalguns países da Europa o quadro não é muito diferente, assim ilustram as 824 filiais do Grupo BNP, do Total Fina com perto de 520, da ELF Aquitaine com mais de 448, da Société Générale com aproximadamente 327 e da Axa com 320, todos eles franceses. Em França estes grupos representavam, até há bem pouco tempo, 50% do volume global de negócios, 60% do montante total em investimentos, 40% da força laboral e 80% do total de produção industrial (Allard, Beaud & Bellon, 1978, Apud ANTUNES, 2002, p. 60).

No Japão, o quadro é muito parecido. Os grandes conglomerados empresariais como a Honda, Sony, Nippon Telegraph & Telephone, no ano de 2011 tiveram uma facturação bruta de 235.364 milhões USD, 82.237 USD e 133.076 USD, respectivamente. No mesmo país, encontra-se o grupo Mitsubishi composto por mais de 278 filiais, emprega mais de 1.200.000 funcionários e a facturação anual consolidada das empresas que o grupo tem espalhadas em cerca de 100 países do mundo chega ser superior a 1.6 triliões, quase duas vezes o PIB do Brasil, e que, para além do fabrico de automóveis, actua na indústria aeroespacial, com a fabricação de helicópteros, aviões comerciais e militares, foguetões, mísseis e fornece turbinas para a Boeing e a Airbus.

O quadro acima apresentado é ilustrativo do espaço e importância que os grupos empresariais vêm ganhando nos tempos que correm. É inútil assim ignorar esta realidade. De nada adianta continuar a pensar e a raciocinar como se a realidade atomística e monossocietária que caracterizou o espectro empresarial do séc. XX ainda fosse a regra. Há que encontrar soluções regulatórias para proteger os interesses dos vários sujeitos envolvidos e, desta feita, combater as incertezas e arbitrariedades nesta delicada matéria. Daí que o estudo aturado da problemática dos grupos se nos imponha com bastante acuidade.

Em Angola não existem estatísticas fiáveis mas, uma análise empírica da realidade leva-nos a crer que alguns grupos de sociedades já começam a despontar e a dominar o mercado empresarial e financeiro do país, como são os casos dos grupos Sonangol, Gema, Genea Angola, ALTHIS, Damer, Catito, UNITEL, Media Nova, FIVE, AROSFRAN, Maboque, Pumangol, DT Group, que actuam em quase todos os segmentos do mercado, desde os petróleos, construção civil, banca, seguros, telecomunicações, minas, restauração, hotelaria, etc.

1.1 Criação de Grupos Empresariais: motivações confessas e inconfessas

Já tivemos a oportunidade de afirmar supra que a tendência de as empresas se integrarem em grupo é muito grande, quer a nível dos países desenvolvidos, quer mesmo no seio de países subdesenvolvidos e em vias de desenvolvimento²⁰. A verdade é que podem ser apontadas várias razões que estão na base da desenfreada corrida a esta técnica de organização empresarial muito em voga nos nossos dias. Algumas são legítimas e muito bem-intencionadas, outras nem por isso. Daí que ainda exista resistência por parte de uma certa franja da doutrina²¹ que tende em apresentar reservas e não aceitar pacificamente as virtudes e vantagens desta forma revolucionária de organização empresarial.

Alegam, entre outras razões, o facto de muitas vezes as sociedades dependentes não serem mais do que um escudo protector para que a sociedade mãe prossiga os seus interesses menos honestos. Entendem estes autores que a constituição de grupos empresariais é um mero artifício a que algumas empresas lançam mão para realizar negócios altamente arriscados e de viabilidade duvidosa e, desta feita, transferir o ónus do risco para terceiros com quem negociam. Outras das razões que constam do “manifesto” dos detractores dos grupos tem que ver com o facto de ser por intermédio dos mesmos que muitas empresas se

²⁰ Sobre a classificação dos países conforme o nível de desenvolvimento vide o relatório anual da ONU, *The Least Developed Countries Report 2010, Towards a new International Development Architecture for LDCs*.

²¹ Como são os casos de Léon Dabin, que afirma que o fenómeno dos grupos contradiz totalmente os pressupostos sobre os quais os legisladores construíram o direito societário (1973, p. 144, Apud ANTUNES, 1994a, p. 143). Ou ainda Yves Guyon, que dramaticamente conclui que os grupos de sociedades estão no coração de todos os problemas com que hoje se debate o direito das sociedades (1982, p. 13, Apud ANTUNES, 1994a, p. 143)

furtam às suas obrigações fiscais através de vários expedientes, como é o caso dos *transference prices*²², subvertendo e contornando a lei em matéria de direito fiscal e da concorrência, entre outras. Sem falar das práticas draconianas de criação de sociedades intermédias com o simples propósito de servirem para cedência ocasional de trabalhadores ou ainda empresas de trabalho temporário, com o intuito de servir as restantes empresas que integram o perímetro, driblando, desta feita, as normas laborais, eventualmente mais protectoras dos trabalhadores, em claro prejuízo da estabilidade do emprego.

Contudo, independentemente da bondade das questões levantadas por estes autores, as motivações que presidem à formação de grupos empresariais não são simplesmente macabras e imbuídas de má-fé. Existem razões, quer do ponto de vista económico-financeiro, quer do ponto jurídico *strito sensu*, que justificam a criação destes conglomerados empresariais. Vejamos então algumas das vantagens mais flagrantes.

1.1.1 Vantagens económicas

Uma das notas marcantes do tecido empresarial dos dias de hoje é seguramente o grande espírito competitivo e de mútua superação constante que existe no seio das corporações empresariais. A concorrência nunca foi tão férrea e desenfreada como nos nossos dias. Neste frenesim de permanente inovação, uma das questões com que as empresas mais se têm debatido tem que ver com a localização de fontes fiáveis e razoavelmente estáveis de fornecimento de matéria-prima, canais seguros de escoamento da produção para os diferentes pontos do globo, numa palavra, as grandes empresas procuram a todo custo dominar o mercado para, desta feita, maximizar os seus lucros e sustentar o seu crescimento.

A integração de várias empresas num grupo, sob direcção económica unitária, permite ter um maior controlo de *nuances* importantes do processo produtivo.

²² Sobre a problemática dos preços de transferências cf. OCDE, *Transfer Pricing and Multinational Corporation* e RICKS, (1978, pp. 85 e ss., Apud ANTUNES (2002, p. 125).

Essa integração pode ser feita sob a modalidade de concentração vertical²³, assegurando por exemplo à empresa mãe, e eventualmente outras que façam parte do perímetro do grupo, a certeza de dificilmente virem a ser privadas de fontes vitais de abastecimento de matérias-primas a preços privilegiados e sob condições altamente favoráveis, – nomeadamente porque a mãe controla a empresa produtora destas matérias – e desta feita maximiza a sua capacidade produtiva. Procedimento muito comum, no âmbito das actividades petrolíferas, em que as empresas controlam todo ciclo de produção de um determinado produto, desde a prospecção, passando pela exploração, assim como a refinaria e eventualmente a distribuição. Ex.: grupo Sonangol, grupo Shell, ELF, Total, BP, etc. É igualmente muito comum grupos financeiros bancários controlarem empresas de seguros, de *leasing* e empresas viradas para o sector imobiliário e fundos de pensões.

A mesma integração pode também ser feita sob a forma de concentração horizontal²⁴, que tendencialmente assegura à sociedade mãe uma redução dos seus custos fixos e um reforço da sua quota de mercado.

Existe ainda a integração diversificada ou de conglomerado, que permite à sociedade mãe exercer um domínio sobre as filhas, actuando em áreas geográficas diversificadas, internacionalizando a sua actividade, prosseguindo assim estratégias de diversificação do risco empresarial que podem garantir a sobrevivência num mercado concorrencial particularmente competitivo²⁵.

O número de vantagens económicas que resultam da constituição de grupos empresariais é considerável. Para além das já referidas, importa ressaltar o facto de que a organização de empresas em grupo evita, ou pelo menos atenua consideravelmente, os riscos nefastos que eventualmente emergem do gigantismo empresarial. Há um consenso na ciência económica em relação à afirmação de que uma empresa não pode crescer indefinidamente. Daí que, como alternativa à técnica das fusões (muito em voga na fase do capitalismo económico e

²³ A concentração vertical integra, numa mesma empresa, ou num conjunto de empresas interdependentes, todas as fases da produção, desde a obtenção de matéria-prima, até a venda do produto. Por todos cf. CARREIRA (1992, p. 18).

²⁴ Consiste na estruturação do mercado dos respectivos produtos, não para a luta concorrencial, antes para organizar a concorrência. Pretende-se evitar a concorrência prejudicial para os interesses de cada empresa e ao mesmo tempo exercer a pressão sobre o mercado para obter os melhores resultados CARREIRA (1992, p. 18).

²⁵ No mesmo sentido ANTUNES (2002, p. 64).

financeiro que caracterizou o século passado) se tenham virado as atenções para um mecanismo mais maleável e menos propenso a provocar uma progressiva redução da eficácia económica, evitando assim o aumento da rigidez organizativa das empresas.

A estrutura grupal tem a vantagem de permitir o crescimento da empresa, sem criar as inevitáveis deseconomias de dimensão. «Ela permite assegurar a descentralização funcional sob rigorosa unidade de direcção económica, coerente com a origem comum dos capitais, com obediência ao mesmo poder de controlo» (CARREIRA, 1992, p. 24). Numa palavra, a estrutura grupal permite realizar uma «descentralização na concentração», como magistralmente afirma Aléz Jacquemin²⁶.

Mediante a organização de empresas em grupo, é possível criar-se uma estrutura mais flexível, menos densa e rígida, comparativamente às fusões, por exemplo que, nas palavras de Engrácia Antunes, representam uma espécie de «casamento sem divórcio do mundo empresarial»²⁷, uma vez que aquela fórmula permite constantes reajustamentos, conforme a evolução do mercado. O alinhamento ou realinhamento das sociedades no perímetro grupal goza de uma flexibilidade tal que corresponde totalmente aos receios de volatilidade dos mercados nos nossos dias.

1.1.2 Vantagens financeiras

A concentração de empresas em grupo é susceptível de causar aquilo que a doutrina chama de *teleskopeffekt*, *pyramideneffekt* ou ainda *capital leverage*²⁸, nos grupos de participação piramidal ou em cascatas, que se caracteriza pelo facto de permitir virtualmente o controlo de uma enorme massa de capitais e viabilizar a direcção económica unitária de várias empresas societárias individuais através de um investimento inicial de capital muito reduzido. Como será isto possível? Mediante o efeito bola de neve facilmente explicável: suponhamos que uma sociedade com o capital social de 30.000,00 Kz. (sociedade A) decida

²⁶ JACQUEMIN, 1973, p. 27, Apud ANTUNES, 2002, p. 64.

²⁷ ANTUNES, 2002, p. 65.

²⁸ Um exemplo bastante elucidativo do efeito bola de neve aparece descrito na obra de Marc ROCHE, 2012, pp. 162 e ss.

investir o seu património na compra de participações em duas sociedades diferentes²⁹, com o mesmo capital social, e aloca a título de obrigação de entrada Kz. 15.000,00 para a sociedade participada B e os restantes Kz. 15.000,00 para a sociedade participada C. Partindo do pressuposto de que a estrutura accionista da sociedade A é formada por 6 sócios, um dos quais detém 50% das acções, significa que com o investimento inicial de Kz. 15.000,00 feito por aquele aquando da constituição da sociedade A (a controladora) o mesmo sócio passará a controlar de facto um total de Kz. 90.000,00, de capitais, porquanto se transforma no sócio maioritário de três sociedades distintas, cujo valor agregado de massa patrimonial é de Kz. 90.000,00. O efeito bola de neve será tanto maior quanto mais participações as sociedades controladas tiverem noutras sociedades. Neste caso, a massa patrimonial a ser controlada por aquele sócio, o maioritário da sociedade A, cujo investimento inicial foi apenas de Kz. 15.000,00, poderá atingir valores astronómicos e, com isto, alargar-se-á o número de empresas subordinadas aos interesses e à política económica geral traçada pelo sócio controlador³⁰.

1.1.3 Vantagens jurídicas

A característica principal do grupo reside no facto de, não obstante as sociedades que fazem parte do perímetro grupal estarem sujeitas a uma direcção económica unitária e a mais das vezes centralizada, conservam a sua personalidade jurídica, com todas as consequências que isto pressupõe. Desde logo, isso implica uma maior divisão dos riscos próprios da exploração empresarial porquanto, em princípio, a responsabilidade de cada uma das sociedades é independente e terá como limite o seu património social, pelo menos teoricamente³¹. Ora, atendendo a independência da personalidade jurídica das sociedades

²⁹ Sobre as dificuldades apresentadas pelos principais grupos portugueses cotados na bolsa de valores, na valorização dos activos e passivos, aquando da concentração de empresas, vide o interessante estudo de Joaquim Paulo Claro dos SANTOS (2001, p. 100 e ss.).

³⁰ Para maiores desenvolvimentos cf. ANTUNES (2002, p. 67).

³¹ Isto é cada vez menos líquido, porquanto a tendência da jurisprudência a nível dos diferentes países (máxime Alemanha, RU, USA) tem sido no sentido de aplicar com maior acuidade a doutrina da desconsideração da personalidade jurídica das sociedades envolvidas. Segundo um estudo feito pelo autor norte americano Robert B. THOMPSON em *Piercing the corporate veil: an empirical study*, publicado em 1991, os tribunais nos EUA desconsideraram a personalidade jurídica em cerca de 40% da amostra de 1600 casos

envolvidas no perímetro grupal e, conseqüentemente, a limitação da responsabilidade de cada uma ao seu património social, constitui uma mais-valia para a sociedade controladora e eventualmente para outras sociedades integrantes, visto que, se as coisas correrem mal com uma das empresas, individualmente considerada, aquela não responderá pelo ónus da falência, ou dos prejuízos sociais que se registarem na empresa filha. A sociedade mãe, em regra, dirige e coordena a actividade económico-empresarial das suas participadas, participa dos seus lucros, todavia, o seu património não é minimamente abalado pelas

por ele analisados. No que diz respeito especificamente aos grupos, aquele estudo provou que em cerca de 1/3 das situações, os tribunais desconsideraram a personalidade jurídica. Embora Janet Dine tenha uma impressão diferente quando afirma: «*recent cases seem to indicate that enterprise doctrine has lost rather than gained ground recently (...)*» (DINE, 2000, p. 46). Nesta obra, ela revisita uma série de decisões que foram firmadas pela jurisprudência inglesa, confirmando, não obstante, a maior sensibilidade e relativa inclinação dos tribunais em aplicar a técnica do *lifting the veil* em caso de injustiça flagrante ou fraude. Cita, entre outros, os seguintes casos: Tyre Co. Vs. Llewellyn (WLR 1957), em que uma filial com sede no Quénia de uma companhia inglesa que a controlava foi para todos os efeitos tida como sediada no RU; DHN Food Distributors vs. Tower Hamlets (1978); Lonrho vs. Shell Petroleum (1980). Entretanto, não têm faltado decisões que contrariam esta tendência e reafirmam o estrito respeito pela separação da personalidade jurídica das sociedades organizadas em grupo, não obstante haver um claro domínio de uma sobre outra por força da grande influência do clássico caso Solomon vs. Solomon & Co. Ltd. (1897, 1 A.C. 22). Janet Dine arrola igualmente uma série de casos que apontam neste sentido: no Adams vs. Cape Industries plc. (BCLC 1990), uma empresa dominante era a sócia única de uma determinada filial que estava a ser processada por centenas de trabalhadores que haviam sido expostos durante algum tempo a uma substância química perigosa e, como resultado, verificaram-se sérias lesões. Por causa da pouca solvabilidade desta empresa, os demandantes pretendiam que a empresa mãe, com sede no RU, respondesse pelos danos causados pela filha, arcando com avultadas indemnizações. O *English Court of Appeal* decidiu em sentido desfavorável à pretensão dos trabalhadores, não obstante ter reconhecido que a filha era completamente dominada pela empresa mãe e que havia sido feita uma reestruturação no grupo com o propósito de se evitar responsabilidades que adviessem com a instauração de um eventual processo judicial após ocorrência do acidente, invocando para o efeito o seguinte: «*(...) our law, for better or worse, recognises the creation of subsidiary companies which, though in one sense the creation of their parent companies, will nevertheless under the general law fall to be treated as separate legal entities with all the rights and liabilities which would normally attach to separate legal entities. We do not accept as a matter of law that the court is entitled to lift the corporate veil as against a defendant company which is the member of a corporate group merely because the corporate structure has been used so as to ensure that the legal liability (if any) in respect of particular future activities of the group will fall on another member of the group rather than the defendant company. Whether or not this is desirable, the right to use a corporate structure in this way is inherent in our law. And if a company chooses to arrange the affairs of its group in such a way that the business carried on in a particular foreign country is the business of the subsidiary and not its own, it is, in our judgment, entitled to do so*». No mesmo sentido se inclina a decisão do caso Ringway Roadmarking vs. Adbruf (1998, BCLC 625) e no Yukong Line Ltd. of Korea vs. Rendsburg Investment Corporation of Liberia (1998 BCLC). Com o propósito de se encontrar uma fórmula capaz de atenuar as incertezas sobre o levantamento ou não do véu, sobre se e quando se deve desconsiderar a personalidade jurídica, Atkinson, citado por Janet Dine, propõe seis questões que podem servir de ponto reflexão para ajudar na decisão: 1) os lucros realizados pela empresa filha, são tratados como lucros próprios ou tomados como lucros da empresa mãe? 2) os administradores são apontados pela empresa mãe? 3) o negócio em causa foi orquestrado pela empresa mãe? 4) todos os detalhes do negócio foram determinados pela empresa mãe? 5) os lucros realizados foram feitos graças à *expertise* e direcção da empresa mãe? 6) o controlo sobre a empresa filha é permanente ou intermitente? Da resposta a estes quesitos poderá sair a decisão de se desconsiderar ou não a personalidade jurídica. Não faltaram críticas a esta fórmula, desde logo porque tomada por prolixa, vide Farrah e Hannigan, citados pela mesma autora (DINE, 2000, p. 46).

intempéries e vicissitudes que o património da sociedade participada sofrer, por causa deste grande privilégio da responsabilidade limitada. Isto não seria possível ao abrigo de outras técnicas concentracionistas como é o caso da fusão.

Assinaláveis para o grupo são, igualmente, as vantagens jurídico-fiscais. Com vista a tornar a economia particularmente mais competitiva e fomentar o aparecimento de um empresariado local forte e sólido nos diferentes países do globo, têm emergido políticas legislativas fiscais que facilitam e encorajam a formação de grupos. Isto é visível por força de alguns incentivos fiscais concedidos pelas diferentes legislações³². Por exemplo, a relativamente inovadora fórmula que possibilita a tributação pelo lucro consolidado do grupo evitando com isto situações de dupla tributação.

Outra vantagem jurídica patente tem que ver com o facto de tendencialmente constituir um mecanismo de integração empresarial mais célere, menos burocrático e, em geral, menos oneroso no que diz respeito ao pagamento de emolumentos e outros encargos fiscais, comparativamente às fusões, cisões ou ao trespasse. Isto para não falar da poupança de substanciais recursos financeiros, nos casos em que uma determinada multinacional pretenda expandir-se em novos mercados nacionais. Em regra, chega a ser muito menos burocrática e onerosa a aquisição de participações sociais de empresas já existentes do que a constituição de sociedades *ex novo*. Podem, inclusive, explorar o inteligente jogo dos *transference prices*, nos casos em que tenham no perímetro do grupo empresas sediadas em paraísos fiscais e zonas francas, ou em países com regimes fiscais mais estáveis e atractivos, como são os casos da Holanda, Mónaco, Suíça, etc.

³² Em Angola, a recente e ambiciosa reforma do sistema fiscal e tributário que está a ser conduzida pelo PERT(Projecto Executivo de Reforma Tributária), não ficou indiferente a esta problemática, tendo consagrado na proposta de Decreto Presidencial sobre o Estatuto dos Grandes Contribuintes, a possibilidade dos grupos de sociedades serem tributados por via de um regime especial de tributação, consubstanciado no apuramento da matéria colectável através da soma algébrica dos resultados positivos e negativos das sociedades que compreendem o perímetro do grupo. Ainda sobre a tributação das sociedades coligadas *vide* a fórmula prevista na alínea a) do n.º 1 do artigo 13.º do Decreto Legislativo Presidencial n.º 5/11 de 30 de Dezembro, publicado no Diário da República, n.º 252, I Série, para eliminar ou atenuar a dupla tributação económica em sede das sociedades coligadas.

CAPÍTULO II

2 Fenómeno do Controlo de Corporações por Corporações: o guarda-chuva dourado

A admissibilidade da participação no capital social de determinadas sociedades comerciais por outras sociedades nem sempre foi pacífica. Aliás, pelo mundo fora, máxime EUA³³, havia como que uma proibição expressa e inequívoca, que afastava a possibilidade de sociedades serem sócias de outras.

Os juristas e aplicadores da lei, naquela altura, achavam intolerável este quadro. «É uma anomalia inconcebível o facto de uma sociedade ser controlada por outra sociedade», afirmava peremptoriamente Gustav Kempin (ANTUNES, 2002, p. 109). No mesmo diapasão alinhavam economistas, como é o caso de Von Hayek que confessou não compreender a razão para se admitir que uma sociedade vote na assembleia de outra sociedade, vendo implícita, em tal situação, a existência de um insanável conflito de interesses (OLIVEIRA, 2011, p. 38). Tais pensadores, naquela época, reputavam este posicionamento como bastante defensável. Na base desta resistência feroz estava o risco do desalinhamento, real ou apenas potencial, entre os interesses³⁴ das sociedades participadas e os interesses das

³³ Nos Estados Unidos, só a partir de 1888 é que surgiram as primeiras leis que permitiam a participação de sociedades comerciais noutras empresas, com a introdução da chamada *holding clause* no Estado de Nova Jersey. John D. Rockefeller é apontado como sendo um dos primeiros a driblar as proibições legais existentes na altura que impediam a participação no capital social de outras. Entre 1870 a 1880, organizou engenhosamente um esquema que permitiu à Standard Oil Company controlar uma série de pequenas empresas que actuavam no mesmo sector, mediante a promoção de *trusts*, acordos pelos quais passou praticamente a controlar aquelas. Inicialmente era apenas uma associação de empresas e depois evoluiu para um corpo mais compacto de 40 empresas, de tal sorte que em 1890 a Standard Oil extraía e refinava 25% do petróleo nos EUA. No mesmo diapasão andou a empresa criada por Andrew Carnegie em 1901, com a constituição da United States Steel Corporation, que já dominava na altura 60% do mercado (Cf. MINOW e MONKS, 2011, p. 113).

³⁴ A respeito da problemática do interesse social, cf. ABREU (1999, pp. 225 a 243). O distinto autor faz uma breve incursão sobre as contradições entre as correntes institucionalistas (que defendem que os interesses das sociedades, não obstante serem propriedade dos sócios, estão para lá dos interesses exclusivos e egoístas dos mesmos, uma vez que contemplam os interesses dos trabalhadores, credores, clientes, etc.) vs. contratualistas (que defendem o inverso, considerando as sociedades comerciais como instituições privadas e, como tal, devendo servir para a prossecução dos interesses próprios dos sócios que a constituíram), para daí retirar a melhor interpretação possível das disposições normativas que se debruçam sobre os interesses

sociedades controladoras, que tendem a sobrepor-se aos primeiros, invertendo os propósitos subjacentes à criação de qualquer empresa, que passam necessariamente pela realização de lucros e estabilização da sua posição no mercado, fazendo a empresa prosperar.

Invocavam ainda que tal situação poderia pôr em causa um dos pilares sobre o qual assenta o direito societário moderno, o instituto da responsabilidade limitada³⁵.

Não são porém desprovidas de fundamento as reservas que os autores acima invocados apresentavam. Os interesses prosseguidos por diferentes sociedades comerciais integradas no perímetro grupal nem sempre são coincidentes. Há, assim, o risco real ou potencial de a sociedade dominante fazer prevalecer os seus interesses em detrimento dos da dominada.

O clássico direito societário, concebido e projectado para regular uma situação de sociedades autónomas e completamente independentes umas das outras, nem sempre tem mecanismos e argumentos suficientes para lidar com uma situação completamente distinta e que, de resto, vem caracterizando o espectro societário e empresarial dos nossos dias.

que envolvem a empresa e que devem ser atendidos pelos administradores aquando da gestão da mesma. Analisa criticamente a alínea b) do artigo 64.º do Código das Sociedades Comerciais Português, que dispõe: «Os gerentes ou administradores da sociedade devem observar os deveres de lealdade, no interesse da sociedade, atendendo aos interesses de longo prazo dos sócios e ponderando os interesses dos outros sujeitos relevantes para a sustentabilidade da sociedade, tais como os seus trabalhadores, clientes e credores». Para o caso, a Lei das Sociedades Comerciais Angolana tem uma redacção mais feliz, ao dispor no artigo 69.º: «Os administradores da sociedade devem actuar no interesse desta com a diligência de um gestor criterioso e sem prejuízo dos sócios e trabalhadores». Parece haver aqui uma preponderância dos interesses da sociedade em detrimento dos interesses dos sócios (extra-societários, suponho) e dos trabalhadores. Sobre o mesmo tópico, cf. DINE (2000, pp. 3 e ss.), que, para além das clássicas teorias *Contractual* e *Communitaire*, propõe uma terceira via, *Concession Theory* que, no fundo, reconhece as sociedades como produto da iniciativa privada mas não desvaloriza o papel que o estado pode e deve jogar para salvaguardar a justiça quando afirma: «*the contrast between this theory and communitarian notions is that concession theorists accept only that the state has a role to play in ensuring that corporate governance structures are fair and democratic; they would oppose the notion that the company should realign its aims to reflect social aspirations of the state*». Sobre o mesmo tópico, António Menezes CORDEIRO (2011, pp. 252 e 253), critica igualmente a redacção do artigo 64.º do CSC, considerando que «(...) na prática, porém, o preceito resultou muito complexo (...)». Segundo o mesmo autor, a noção de interesse é plurivalente, exprime um círculo de valores protegidos por determinada norma ou conjunto de normas, pelo que no desempenho das suas funções, os administradores devem ter em conta as normas ou conjunto de normas relativas: a) à própria sociedade; b) aos sócios, mas na globalidade dos valores que lhe reportem («a longo prazo»); c) aos *stakeholders*, ou pessoas que sustentam a sociedade: trabalhadores, clientes e credores, a título exemplificativo. Conferir ainda o mesmo autor no Manual de Direito das Sociedades (2007, pp. 791 e ss.), que fala das raízes do debate da temática, situando o ponto de partida em Jhering e Heck.

³⁵ Sobre o qual, como já referido supra, terá considerado como a maior invenção dos tempos modernos.

Urge, assim, afinar os expedientes legais e jurisprudenciais para que o direito esteja apto a perceber e acompanhar o grau de complexidade que as coligações económicas e empresariais apresentam. Há que criar condições que permitam ao intérprete e aplicador da lei a posse de ferramentas bastantes para que, com clareza, possa destrinçar as verdadeiras relações de grupo dos simples acordos de cooperação estabelecidos entre empresas³⁶. Há que saber diferenciar as situações em que o controlo de sociedades reclama aplicação de um regime específico de grupo e aquelas em que bastará que para tanto se chamem à colação as normas jurídico-societárias gerais. Como afirma OLIVEIRA (2011, p. 109), «(...) o controlo de sociedades não é sempre qualitativamente idêntico, só se verificando o desalinhamento de interesses que está na origem do “conflito do grupo” – objecto regulatório do direito dos grupos – quando o sócio controlador prossegue interesses económicos autónomos exteriores à sociedade (controlo interempresarial). Apenas neste caso (e não no de controlo simples) a protecção dos sócios minoritários e dos credores das sociedades em causa reclama regras específicas, susceptíveis de fazer face ao carácter sistemático e institucional (e não ocasional ou acidental) dos conflitos de interesses».

Talvez se imponha uma análise mais detida a respeito da noção do controlo interempresarial.

Os autores norte americanos BERLE e MEANS (1984) têm sido recorrentemente citados pela doutrina como tendo sido os primeiros a realizarem um estudo empírico sobre o fenómeno da dissociação entre a propriedade e controlo, embora vários autores apontem Karl Marx como sendo primeiro a debruçar-se sobre a temática (ABREU, 1999, p. 237). A pesquisa de Berle e Means foi feita no âmbito de um estudo levado a cabo na prestigiada Universidade de Columbia em que analisaram duzentas das maiores sociedades americanas na altura e constaram que quanto maior fosse a dispersão do capital social nas empresas maior seria o risco de ela vir a ser controlada por pessoas estranhas ao conjunto de sócios, por força da progressiva separação entre a propriedade nominal das acções e o

³⁶ Como já referido supra, *joint ventures*, agrupamentos complementares de empresa, contratos de conta e participação.

poder de dela dispor de facto³⁷. O mesmo estudo revelou que perto de dois terços da riqueza resultante das actividades industriais americanas tinham sido transferidas para a titularidade de numerosas sociedades anónimas.

Pretendiam, com o referido estudo, provar a separação e delimitar claramente as fronteiras entre o controlo da sociedade e a propriedade das acções. Por outras palavras, demonstraram que uma sociedade pode ser controlada por quem tenha uma participação diminuta no seu capital ou, ainda, o que acontece cada vez com maior frequência, por quem não tenha sequer participação no seu capital, como é o caso dos administradores. Desde então, o enfoque do estudo relativo ao direito societário virou-se mais para a temática do controlo no seio da empresa, porquanto o referido estudo veio provar que mais importante do que deter um determinado número de acções ou quotas de uma sociedade era ter a possibilidade de controlá-la de facto, influenciar o seu destino, condicionar ou determinar a sua agenda programática.

O termo controlo tem um sentido polissémico³⁸ que, nalgumas acepções, pode revestir o poder de fiscalizar e monitorar a actividade de uma determinada entidade e noutras o poder de dirigir ou influenciar directamente a direcção da actividade social. Este último sentido é muitas vezes referido como sendo sinónimo de domínio³⁹, embora haja quem tenha opinião diferente, como é o caso de Ana Perestrelo de Oliveira⁴⁰, que refere a propósito do ordenamento jurídico português o seguinte: «As diferenças técnicas e substanciais entre as noções de “domínio” ou “controlo” utilizadas pelo legislador suportam dificilmente, em termos dogmáticos, uma unificação conceptual que possa abarcar os critérios da legislação societária, bancária⁴¹, mobiliária e outra, o que leva a

³⁷ Voltaremos ao assunto mais à frente, quando abordarmos o tópico 2.2. Para maiores desenvolvimentos, cf. ABREU, 1999, p. 237.

³⁸ A doutrina italiana considera o controlo como sendo um «conceito de geometria variável», capaz de assumir conteúdos diversificados consoante o sector do ordenamento jurídico em que se integra e tendo em conta os objectivos visados pela regulamentação considerada. Afirmam que o controlo de sociedades por sociedades não é um fenómeno de que se possa ou deva ter uma noção unívoca. É, ao invés, uma fórmula que assume conteúdo diverso, de acordo com as exigências que visa satisfazer no caso concreto. Cf. MARCHETTI (1992) e LUZZI; MARCHETTI (1994, pp. 419-475), Apud OLIVEIRA (2011, p. 39). Cf. ainda ABREU, 2010a, p. 8.

³⁹ Cf. VENTURA, 1979, p. 7 e LUTHER, 2012, p. 54.

⁴⁰ OLIVEIRA, 2011, p. 47.

⁴¹ No ordenamento jurídico angolano, confira a crítica que Gilberto LUTHER faz (2012, p. 52) a propósito da diferença de critérios utilizados pelo legislador para qualificar a existência de relação de domínio à luz da Lei das Sociedades Comerciais e à luz da Lei das Instituições Financeiras (Lei n.º 13/05, de 30 de Setembro, publicada no Diário da República, n.º 117, I Série).

reconhecer o “controle” como “categoria jurídica gradativa”, ou mesmo como tipo, sem prejuízo do frequente reenvio hermenêutico do intérprete para o “conceito nodal” de domínio, constante na Lei Societária⁴²». E continua na página 55, a propósito do ordenamento alemão: «(...) perante a difusão de conceitos equivalentes ou, pelo menos, linguística e semanticamente próximos, e a existência de uma noção naturalística ou ontológica de influência dominante ou de controle, cabe interpretar esses conceitos em função do fim normativo que servem, sem procurar uma noção uniforme e sem recorrer a infundadas e apriorísticas directrizes hermenêuticas de restritividade, que não constituem remédio contra a indeterminação conceptual, que nada tem de excepcional no contexto de um ordenamento jurídico como o alemão».

A Lei das Sociedades Comerciais⁴³ não define o controle, antes, privilegia o termo domínio em detrimento do primeiro⁴⁴. Caberá assim à doutrina a missão de elucidar ao intérprete e aplicador da lei o alcance do conceito em pauta; e não têm faltado tentativas para o efeito. Para a nossa abordagem tomaremos as noções de controle e domínio como sinónimas, na medida em que achamos que substancialmente os dois conceitos se equiparam.

O FEDG (*Forum Europaeum Derecho de Grupos, Por Un Derecho de Los Grupos de Sociedades Para Europa*), define o domínio/controlado, como aquelas situações em que uma sociedade pode exercer influência determinante sobre outra sociedade e o controle presume-se quando uma sociedade – chamada dominante – possui a maioria das participações sociais e a maioria dos votos noutra sociedade, a chamada sociedade dependente.

Seguindo de perto Teresa Anselmo Vaz⁴⁵, definiremos controle como «a susceptibilidade de exercício de influência dominante, por parte de um sujeito singular ou colectivo, societário ou não, sobre uma sociedade, pela intervenção e direcção estável dos seus negócios sociais».

⁴² No mesmo sentido, cf. CÂMARA, 1999, p. 145.

⁴³ Doravante simplesmente LSC.

⁴⁴ Vide redação do artigo 469.º da LSC: «1. Duas sociedades estão em relação de domínio quando uma delas, chamada dominante, se encontra em condições de exercer, directamente ou por intermédio de sociedades ou de pessoas nas condições estabelecidas no n.º 2 do artigo 465.º, sobre a outra, dita dependente ou dominada, uma influência dominante; 2. Existe uma influência dominante de uma sociedade sobre a outra, quando aquela: a) detém a maioria do seu capital social; b) dispõe de mais de metade dos votos; c) tem direito de designar mais de metade dos membros dos seus órgãos de administração e fiscalização.»

⁴⁵ Cf. VAZ, 1996, p. 341.

O conceito de controlo deve ser colocado no centro da disciplina jurídica dos grupos de sociedades. Com efeito, deverá ser considerado como a bússola condutora, marco de referência da temática em apreço. Como afirma Ana Perestrelo de OLIVEIRA (2011, p. 106), deve ser tomado como ponto de partida para indagação de um princípio unitário de valoração do conflito de grupo. Só percebendo melhor os contornos da realidade, o “controlo interempresarial”, estaremos em condições de responder, com a eficácia e eficiência requeridas, aos problemas colocados pelo ente jurídico em franca expansão que é a empresa policorporativa⁴⁶.

Identificado o problema, mais fácil se torna dosear a blindagem necessária, susceptível de salvaguardar os interesses dos sócios minoritários das sociedades filhas, credores sociais e trabalhadores de ambas sociedades. A noção de controlo servirá assim de “guarda-chuva dourado” a coberto do qual o nosso ordenamento jurídico deverá construir e orquestrar o antídoto apto a actuar contra os inconvenientes e os riscos que a estrutura grupal consigo acarreta. Tais mecanismos de tutela, quer preventivos quer repressivos, nunca deverão ignorar a leitura das várias dimensões que o conceito de controlo abrange. O conceito de controlo extravasa, desta feita, a simples realidade ontológica ou pré-jurídica e assume-se essencialmente como conceito normativo, um conceito operativo de escopo ou funcional (OLIVEIRA, 2011, p. 107) ao serviço da disciplina jurídica do fenómeno grupal, cuja finalidade passa necessariamente pela protecção dos sócios e credores sociais em situação, real ou potencial, de risco. Porquanto, como lapidarmente afirma BLUMBERG et al. (2007, Apud OLIVEIRA, 2011, p. 114), «a estrutura legal e económica dos grupos conduz, de forma inevitável, a “problemas profundamente perturbadores”, que não podem ser encarados através das “lentes anacrónicas” do direito societário clássico».

Felizmente, e ao contrário do que acontece no ordenamento jurídico português⁴⁷, o legislador angolano privilegiou o princípio da facticidade, focando-se no critério material

⁴⁶ Na feliz expressão de ANTUNES, 2002.

⁴⁷ Em Portugal, sob a designação genérica de sociedades coligadas, o título VI do Código das Sociedades Comerciais consagra três capítulos: o primeiro, mais transversal, com enfoque para as disposições gerais, o segundo virado para as sociedades em relação de simples participação, participações recíprocas e domínio, o terceiro direccionado para as sociedades em relação de grupo. Só neste último caso é que se observa a aplicação de disposições especiais viradas para operacionalização do grupo e outras destinadas a proteger os eventuais prejudicados pelo desalinhamento dos interesses das sociedades que fazem parte do perímetro grupal. O ordenamento jurídico português privilegia a faceta formal do controlo interempresarial ao exigir a

do domínio, em detrimento do critério formal que privilegia o princípio do contrato, i.e., em determinadas situações faz despoletar a aplicação do regime jurídico dos grupos, com todas as especificidades que isto pressupõe, independentemente de ter ou não havido um contrato entre as diferentes sociedades envolvidas no perímetro.

O título VI da LSC, com designação semelhante ao do Código das Sociedades Comerciais português⁴⁸, Sociedades Coligadas, comporta três capítulos: (I) o primeiro dedicado às disposições gerais sobre as sociedades coligadas; (II) o segundo capítulo com duas secções dedicadas às sociedades em relação de participação, sendo a primeira relativa às relações de simples participação e a segunda relativa às participações recíprocas; (III) o terceiro capítulo virado para as sociedades em relação de grupo que contempla, igualmente, três secções, onde a primeira disciplina as sociedades em relação de domínio, o chamado grupo de facto, a segunda focada nas sociedades em relação de grupo paritário e a última secção dedicada às sociedades em relação de subordinação, que pressupõe a celebração formal de um contrato de grupo⁴⁹.

O legislador angolano teve o bom senso de estender a regulamentação formal da disciplina dos grupos, *v.g.*, direito de dar instruções⁵⁰, responsabilidade para com os credores sociais⁵¹, responsabilidade por perdas da sociedade dominada⁵², aos casos em que exista um domínio/controlado de facto de uma sociedade por outra. E este presume-se quando cumulativa ou isoladamente se observem as situações previstas no número 2 do artigo 469.º da LSC, que considera existir influência dominante de uma sociedade sobre a outra quando aquela: a) detiver a maioria do seu capital social que, à partida, lhe dará a maioria dos votos nas assembleias gerais e, conseqüentemente, a possibilidade de impor a sua vontade e fazer prevalecer os seus interesses em detrimento dos interesses da sociedade participada; b) dispuser de mais de metade dos votos, quer seja como consequência directa da sua participação social ou fruto de acordos parassociais ou ainda da consagração de

celebração do contrato de grupo como condição para aplicação da disciplina dos grupos, em detrimento do aspecto material, o que torna pouco eficaz a regulamentação em causa.

⁴⁸ Doravante apenas CSC.

⁴⁹ Voltaremos ao assunto quando abordarmos o capítulo III, especificamente focado no ordenamento jurídico angolano.

⁵⁰ Artigo 475.º da LSC.

⁵¹ Artigo 473.º da LSC.

⁵² Artigo 474.º da LSC.

direitos especiais a seu favor no contrato de sociedade⁵³; c) tiver a possibilidade de designar mais de metade dos membros dos seus órgãos de administração e de fiscalização.

A lei parte do pressuposto que o sócio que tem a possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou fiscalização terá forte possibilidades de condicionar a actuação dos administradores ou gerentes da sociedade, baixando-lhes, ilegalmente, orientações e recomendações conforme a sua conveniência e interesse.

Não restam dúvidas de que a construção de um regime jurídico eficaz e apto a responder aos problemas que os grupos societários apresentam passa necessariamente pelo prévio entendimento do fenómeno do controlo de corporações por corporações, não apenas no que diz respeito ao aspecto formal mas, sobretudo, atendendo à perspectiva material do mesmo. Como acertadamente afirma ANTUNES (2002, p. 113), «o controlo intersocietário constitui a fonte energética do fenómeno dos grupos de sociedades onde, de resto, encontra a sua cristalização organizacional mais elaborada e acabada».

2.1 Critério para determinação da existência do grupo: o alcance do conceito “influência dominante” (primeira aproximação)

Nem sempre é fácil diferenciar as situações de simples coligações societárias da realidade dos grupos. Várias são as figuras jurídicas e não jurídicas afins aos grupos e que se podem confundir com os mesmos⁵⁴. De facto, como refere Claude CHAMPAUD (1972, p. 28, Apud

⁵³ Artigo 26.º da LSC.

⁵⁴ Tal é o caso da fusão, cisão, *holding*, agrupamento complementar de empresas, consórcio, *joint venture*, *trusts*. Dispõe o n.º 1 do artigo 102.º da LSC que fusão de sociedades é a reunião numa só de duas ou mais sociedades, ainda que de tipo diverso. Diferencia-se da figura do grupo visto que, no que diz respeito aos efeitos, aquela implica o desaparecimento da personalidade das sociedades envolvidas e pressupõe uma reorganização global do quadro patrimonial e jurídico pré-existente e, conseqüentemente, o nascimento de uma entidade jurídica *ex novo* distinta das entidades que a criam, em regra, na medida em que na fusão por incorporação subsiste uma das empresas envolvidas. Contrariamente ao que acontece com os grupos em que se regista a manutenção do *status quo* anterior uma vez que cada entidade envolvida conserva a sua personalidade jurídica. No artigo 118.º da LSC aparecem discriminadas as várias tipologias da cisão, desde a cisão simples, cisão-dissolução, passando pela cisão-fusão. No geral, a cisão constitui uma técnica de desconcentração societária que se diferencia dos grupos, porquanto, em regra, naquela não há domínio ou controlo das sociedades cindidas por outra ou outras, na medida em que está posto de parte o elemento da direcção económica unitária. Emprega-se o termo *holding* para caracterizar aquelas sociedades que têm por objecto a gestão de uma carteira de participações sociais em outras sociedades, embora muitas das vezes paralelamente a isto se desenvolva uma actividade de natureza industrial ou comercial, dali a diferença entre

VENTURA, 1981, p. 33), «seria tentador definir uma ou mais marcas formais que permitissem *ipso facto* deduzir a afiliação a um grupo – tentador para a doutrina que assim poderia estabelecer categorias, tão caras ao jurista, repousantes para os estudantes e práticas para os manuais; tentador para os juristas de empresas que, ao abrigo de definições precisas e estáveis, poderiam tranquilamente colher os frutos, mais ou menos legítimos, da autonomia jurídica e os mais saborosos da dependência económica. Ora, essa alegria não pode ser dada nem à doutrina nem à prática, porque o controlo pertence ao *domaine du fait* e neste só pode haver índices e presunções». Não poderíamos estar mais de acordo.

Nesta senda, e abstraindo dos critérios formais que nos oferece a legislação⁵⁵, importa fazer um exercício que nos possibilite discernir a realidade grupal, dentro do universo dos instrumentos de cooperação e organização empresarial existentes. Parece-nos que o

holdings puras e *holdings* mistas. Estas estão para os grupos como a espécie está para o género, uma vez que, as *holdings* constituem uma das formas possíveis em que se pode revestir o papel da sociedade mãe num grupo, ao passo que os grupos constituem um modelo de organização global para empresa moderna. O agrupamento complementar de empresas, regulado pela Lei n.º 19/03 de 12 de Agosto, publicada no Diário da República, n.º 63, I Série, é a associação entre pessoas singulares ou colectivas, sem prejuízo da sua personalidade jurídica, a fim de melhorar as condições de exercício ou de resultado das suas actividades económicas (cf. art. 1.º). Este diferencia-se dos grupos tanto na perspectiva jurídica, já que pressupõe a criação de um ente jurídico novo dotado de personalidade jurídica própria distinta das entidades que o compõe, como do ponto de vista económico, uma vez que, geralmente, nos ACE não existe subordinação de sociedades por outras sociedades. O mesmo diploma em referência regulamenta a figura do consórcio, contrato pelo qual duas ou mais pessoas, singulares ou colectivas, se obrigam entre si a, de forma concertada e temporária, realizar certa actividade ou efectuar certa contribuição com vista a, nomeadamente, realização de actos materiais ou jurídicos preparatórios de um determinado empreendimento ou actividade, execução de determinado empreendimento ou actividade, fornecimento a terceiros de bens ou serviços iguais ou complementares entre si produzidos por cada um dos membros do consórcio, pesquisa ou exploração de recursos naturais, produção de bens que possam ser repartidos, em espécie, entre os membros do consórcio (cf. art. 12.º da Lei n.º 19/03 de 12 de Agosto, publicada no Diário da República, n.º 63, I Série). Diferencia-se do grupo, tanto na vertente jurídica, visto que, não obstante o facto de não possuir personalidade jurídica, o consórcio dá origem a uma associação de empresas dotada de regras imperativas de constituição e organização interna, diferentemente da flexibilidade e maleabilidade da figura grupal, como na vertente económica, porquanto diferentemente do que acontece com o grupo, que pressupõe a criação de uma estrutura empresarial unitária de carácter duradouro e permanente, com uma direcção comum que tendencialmente dirige de modo global a actividade económica das várias empresas envolvidas, o consórcio traduz apenas uma simples associação pontual entre empresas autónomas. A *joint venture*, com laivos próximos ao consórcio, é muito usada na prática internacional de negócios vocacionados para a realização de um empreendimento comum entre as empresas. Diferencia-se dos grupos pelas razões invocadas a respeito do consórcio, com a ressalva da possibilidade da criação de *joint venture* com personalidade jurídica. *Trust* é o contrato através do qual uma pessoa física ou jurídica transfere a propriedade dos seus bens para outrem com o fito deste último os administrar na base da fidúcia, no interesse de terceiro ou terceiros. Muito usado nos EUA, os *trusts* visavam contornar a proibição legal, vigente na altura, que impedia a participação de empresas no capital social de outras sociedades. Não se confundem com os actuais grupos empresariais. Para maiores desenvolvimento das figuras afins dos grupos, cf. ANTUNES (2002, p. 84 e ss.).

⁵⁵ Cf. artigos 469.º e ss.

aspecto diferenciador mais marcante nos grupos é o fenómeno da direcção unitária. Tal conceito, porém, carece de ser melhor densificado, dada a abertura e indeterminação que o mesmo encerra em si. A direcção unitária resume-se, assim, no processo de transferência da soberania de decisão que as sociedades individualmente detêm para a sociedade mãe que, geralmente, centraliza, em maior ou menor medida, o poder, determinando e condicionando a actividade empresarial das várias sociedades agrupadas na sua órbita. Com justeza, assinala Ana Perestrelo de OLIVEIRA (2011, p. 57), o «conceito de direcção unitária – como o de “influência dominante” – foi deixado conscientemente em aberto pelo legislador. A sua elaboração, por via interpretativa, deve apresentar uma dupla vertente – económica e jurídica – na medida em que é à ciência económica que compete fornecer os parâmetros da unidade de gestão empresarial, a partir da tendencial concepção do grupo como unidade económica ou, porventura, como empresa plurissocietária, mas sem esquecer, naturalmente, a orientação funcional do conceito para a aplicação de um determinado regime jurídico».

Vários são os indícios ou sinais, objectivamente apreensíveis, que nos revelam a existência de direcção unitária e, conseqüentemente, de grupos. Contudo, a centralização da política financeira parece ser dos mais evidentes sintomas reveladores da existência de influência dominante de uma sociedade sobre a outra. O controlo desta área acaba por ser crucial para as aspirações dominantes da cúpula. Há quem destaque outras áreas, como é o caso da centralização da política de gestão dos recursos humanos. Outros ainda reclamam uma intervenção mais incisiva para considerarem a existência de um grupo, como são os casos do planeamento, execução e controlo.

O sistema normativo angolano dos grupos de sociedades encontra-se construído sobre o conceito de “domínio”⁵⁶, porquanto garante, por força da lei, tutela preventiva ou sucessiva nas situações em que existe um domínio real ou potencial de uma sociedade sobre a outra,

⁵⁶ Ao contrário do ordenamento jurídico português, que tem como eixo central da regulação dos grupos de sociedades, o contrato de subordinação, sem descurar o fenómeno do domínio total superveniente que na prática é de longe o mais comum.

que se presume *juris tantum*⁵⁷, nos casos expressamente enumerados no n.º 2 do artigo 469.º, independentemente da celebração formal de um contrato de grupo.

2.2 A inversão da pirâmide: da soberania da Assembleia Geral ao “incontestável” domínio do órgão de administração

Ao contrário do verificado ao longo do século XIX, o moderno direito das sociedades anónimas pelo mundo fora⁵⁸ consagra a concentração dos poderes de gestão no órgão administrativo.

O quadro actual não nasceu da noite para o dia. Foi-se instalando de forma sólida e paulatina, sobretudo no decurso do século XX. Aliás, não terá sido uma invenção completamente nova. Um breve recuo pela história das sociedades comerciais é suficiente para nos fazer compreender que a onipotência do órgão administrativo esteve na génese da criação das sociedades⁵⁹. Questiona-se, amiúde, por que razão os legisladores de diferentes partes do globo decidiram prescindir do princípio da soberania da assembleia dos sócios e embalaram na onda, muito em voga nos nossos dias, de transferir o mais relevante centro de decisão das sociedades anónimas para o órgão administrativo.

Várias têm sido as razões avançadas pela doutrina para justificar esta inversão da pirâmide, ao ponto de, em menos de um século, se ter passado de um quadro em que os accionistas das sociedades controlavam efectivamente os destinos e o rumo das empresas de que eram

⁵⁷ Embora haja quem pense o contrário, Figueira (1990, p. 47), a propósito do ordenamento jurídico português cuja disposição do artigo 486.º do CSC é de todo parecida ao nosso 469.º da LSC, entende serem as presunções previstas nas alíneas b) e c) do mesmo artigo de carácter absoluto, porquanto, na sua maneira de ver, é quase impossível à parte interessada provar que não se verifica, em tais hipóteses, a possibilidade de exercício, directa ou indirectamente, de uma influência dominante.

⁵⁸ Nalguns países a tendência é maior do que nos outros.

⁵⁹ Segundo relato de Coutinho de ABREU (2010a, pp. 45 e ss.), que cita Alberto VIGHI (1969, pp. 676 e ss.) e Francesco GALGANO (1980, pp. 115 e ss.), nas companhias coloniais privilegiadas que surgiram no séc. XVII, máxime as holandesas, francesas e portuguesas, havia uma grande centralização da administração. O órgão de gestão concentrava, efectivamente, o poder. Deste não podiam fazer parte muitos sócios, apenas os que detinham as maiores participações. Os mesmos tinham o privilégio de designar os administradores, isto quando não fosse prerrogativa do monarca. O órgão administrativo detinha largos poderes de direcção da sociedade sem um controlo relevante da assembleia geral na qual, aliás, nem todos os associados tinham assento. O quadro era relativamente diferente nas companhias coloniais inglesas em que a soberania societária residia na assembleia dos sócios.

detentores para o quadro actual em que, em regra, os administradores dominam e influenciam sobremaneira o rumo das empresas por eles administradas⁶⁰. Fala-se da influência das mudanças tecnológicas e organizativas que exigiram o surgimento de um controlo administrativo mais firme e especializado. Fala-se do desenvolvimento do mercado que provocou a entrada massiva de accionistas e a consequente dispersão do capital social, o que esteve na base da solidificação da cultura da inércia e apatia a que se remeteu grande parte dos accionistas, sobretudo os institucionais⁶¹.

Tudo terá começado nos EUA, onde a cultura dos *trusts* muito facilitou a transferência paulatina dos poderes das mãos dos verdadeiros donos das empresas para os administradores como refere, e com razão, Harvey SEGAL (1989, pp. 5 e 6, Apud MINOW e MONKS (2011, pp.112): «*In wielding such broad discretionary power, the trustee established important precedents for the control of corporations by professional managers rather than dominant. The first antitrust laws ended the trusts, but the professional managers were there to stay*». Na verdade, as sementes para o fenómeno da separação entre propriedade e controlo⁶² e consequente espiral da influência do órgão administrativo terão sido lançadas nesta altura.

O fenómeno da separação entre propriedade e controlo deve-se em grande medida à actual tendência de dispersão do capital social, sobretudo das empresas cotadas em bolsa. Tal como referem MINOW e MONKS (2011), o fenómeno em causa não foi criado de caso pensado, ninguém concebeu por si só a ideia de que o mercado ou as empresas funcionariam melhor caso existisse esta separação entre propriedade e controlo, não houve uma escolha consciente neste sentido. Tudo foi fruto do progresso das empresas e da tecnologia, que desembocou da sífilítica necessidade de rápida expansão económica. Sob a forte influência e descarado incentivo dos administradores, todos os esforços nos últimos tempos vinham sendo feitos no sentido de tornar as transacções de acções mais maleáveis

⁶⁰ Para um apontamento mais completo das razões, conferir MINOW e MONKS (2011, pp. 110 e ss.). Cf. ainda ABREU, 2010a, pp. 45 e ss.

⁶¹ Cf. ABREU, 2010a, pp. 45 e ss.

⁶² Cujá teorização se deve ao célebre estudo de BERLE e MEANS (1984) já referido supra.

e menos burocráticas possível⁶³. Todavia, os accionistas não se aperceberam que tais diligências os afastavam cada vez mais da possibilidade de controlarem as respectivas empresas ou de influenciarem o seu rumo, dada a precariedade da posse das mesmas, fruto de constantes mudanças de titulares. O incremento do número de acções aliado ao natural desinteresse e redução das possibilidades dos accionistas, por si só, monitorarem as actividades da sociedade, abriram um maior espaço de manobra para os administradores, que passaram a praticar os actos que lhes conviessem, sem que os accionistas tivessem a possibilidade de sindicarem e aferir sobre a oportunidade e conveniência dos mesmos⁶⁴.

Os investidores institucionais jogaram uma cartada fundamental neste sentido. Na segunda metade do séc. XX, o aparecimento dos fundos mutualistas e fundos de pensões fez com que grande parte das acções em bolsa fosse controlada pelos fundos entretanto criados⁶⁵. A ligação afectiva que os anteriores proprietários de acções tinham em relação às suas empresas foi-se corroendo ao longo do tempo e paulatinamente substituída pela perspectiva utilitária dos títulos de acções⁶⁶.

Actualmente, raros são os accionistas que se revêm no papel de verdadeiros co-proprietários das empresas em que detêm acções. No geral, aqueles preocupam-se apenas com as vantagens financeiras que a titularidade das respectivas acções lhes pode trazer e

⁶³ Nos dias de hoje transaccionam-se perto de cinco biliões de acções por dia só na bolsa de valores *New York Stock Exchange*, quando 50 anos antes o mercado bolsista norte-americano, como um todo, nunca transaccionava mais de 750 mil acções por dia (Cf. NEW YORK STOCK EXCHANGE, 2010).

⁶⁴ Só para se ter uma ideia, mesmo com o investimento de mais de 363 milhões USD em acções que o CALPERS, California Employee's Retirement System, um dos mais influentes fundos de pensões dos EUA, fez na Apple em 2010, era insuficiente para que este estivesse em condições de controlar a empresa.

⁶⁵ Segundo estatísticas reveladas por MINOW e MONKS (2011, pp 130), os investidores institucionais são detentores de mais de um terço das accções de empresas norte americanas.

⁶⁶ A grande diferença entre as grandes corporações dos séculos XIX e XX e as dos dias de hoje reside no facto de que naquelas os proprietários das mesmas controlavam os destinos que estas tomassem e tinham uma forte ligação afectiva aos projectos por eles criados ou pelos seus ascendentes. Foi assim com os grandes industriais americanos John D. Rockefeller, Cornelius Vanderbilt, Andrew Mellon, Andrew Carnegie, que lideravam com alguma devoção os impérios por eles criados. Hoje, com as raras excepções de Bill Gates da Microsoft, Sam Walton do grupo Wal-Mart ou Mark Zuckerberg do Facebook, os grandes impérios empresariais são administrados e liderados por pessoas que nada têm que ver com a fundação dos mesmos. Geralmente, são profissionais altamente qualificados e muito bem remunerados, que decidem sobre a sorte dos mesmos. Vai faltando o vínculo de afecto entre a empresa e os seus administradores e mesmo entre as empresas e seus accionistas que, via de regra, variam conforme o comportamento da bolsa e raramente têm a vocação, vontade ou sequer possibilidade de se inteirar a respeito dos destinos das empresas em que investem. O quadro descrito é mais visível nalguns países comparativamente aos outros. Em Portugal e Angola, por exemplo, a situação é relativamente diferente, basta ver a influência que Belmiro de Azevedo, Américo Amorim ou Isabel dos Santos exercem sobre os respectivos impérios empresariais, só para citar alguns.

nada mais. A natureza da relação que se estabelecia entre as empresas e os seus investidores mudou por completo. Anteriormente, os potenciais investidores analisavam e levavam em boa consideração as performances da empresa em que pretendessem investir, estavam particularmente atentos à forma como a empresa era gerida e a opinião que o público tinha sobre a mesma. E se eventualmente entrassem, envolviam-se verdadeiramente nos assuntos da empresa e não hesitavam em usar as suas vozes, quando fosse necessário. Hoje o quadro inverteu-se e é pior em países como os EUA e RU.

O predomínio da soberania do órgão administrativo em detrimento da assembleia geral⁶⁷, se por um lado fez com que se tivesse registado um exponencial crescimento das empresas e um desenvolvimento da economia mundial sem paralelo na história, por outro lado trouxe com ele muitas situações perniciosas. Foi por força do protagonismo e total libertinagem a que se remeteram os administradores que surgiram os colapsos financeiros muito propalados nos órgãos de difusão massiva, como são os casos da Enron, WorldCom ou Lehman Brothers, só para citar alguns. A lista de irregularidades e omissões a que se sujeitaram os administradores das várias empresas que despoletaram tais escândalos é enorme: práticas contabilísticas irregulares, fiscalização deficiente, conflito de interesses entre sociedades e administradores, fixação de salários principescos para os administradores, concessão irregular de mútuos. Disso resultou, logicamente, desemprego para um número elevado de funcionários, provocou a ruína de vários investidores, acentuou as desigualdades sociais, degenerando assim na revolta das classes trabalhadoras, conflitos sociais e políticos e num sem número de consequências negativas.

Tais situações fizeram com que o foco das atenções se virasse para um tópico que até então parecia votado para o esquecimento. Levou os legisladores em especial e a sociedade em geral a despertar e a interessarem-se um pouco mais a respeito da forma como as empresas vinham sendo administradas. Demandava-se por maior ética e lisura na gestão societária, reclamava-se sobre a necessidade de uma maior responsabilização dos

⁶⁷ Como afirma ANTUNES (2002, pp. 129 e ss.), o fenómeno dos grupos esvazia de sentido e de substância a posição da Assembleia Geral, a qual, de órgão supremo da pirâmide organizativa dotado de competências gerais em matérias fundamentais da vida social (eleição e destituição dos restantes órgãos, alteração dos estatutos sociais, aprovação das contas sociais e distribuição de lucros, transformação, cisão, fusão ou dissolução da sociedade etc.), acaba por ser assim reduzida a pouco mais do que um órgão fantasma desprovido de qualquer poder efectivo, ainda que residual.

principais intervenientes no processo de gestão das empresas. Os governos a nível mundial, sobretudo na Europa e EUA, foram instados a tomar medidas céleres e eficazes para se contrapor ao cenário dantesco em que se transformaram as grandes praças financeiras mundiais. E assim surgiu o tão propalado movimento da *corporate governance*, que se resume no complexo das regras (legais, estatutárias, jurisprudenciais, deontológicas), instrumentos e questões respeitantes à administração e ao controlo (ou fiscalização) das sociedades⁶⁸.

As empresas policorporativas não estão à margem deste movimento, como é evidente, a governação dos grupos de sociedades depara-se com problemas cuja complexidade supera a situação da clássica sociedade isolada, autónoma e com um corpo de administrativo coeso e unidireccional, em regra. Há que conjugar os interesses de cada uma das sociedades envolvidas no perímetro grupal com os interesses do grupo⁶⁹ como um todo. Há que se definir e regulamentar os canais de comunicação entre o órgão de administração da sociedade mãe e das sociedades por ela dominadas bem como limites aos poderes de intervenção da cúpula grupal ao nível da administração das sociedades dominadas. No número que se segue tentaremos abordar este aspecto com maior acutilância.

2.3 O dilema dos administradores⁷⁰ das sociedades filhas (dependentes)

Os administradores das sociedades comerciais encontram-se vinculados a uma série de deveres jurídicos decorrentes da lei, dos contratos ou ainda dos estatutos da própria sociedade.

Paralelamente aos interesses da sociedade, os administradores confrontam-se com a necessidade de acautelar determinados interesses de outros entes jurídicos que, directa ou

⁶⁸ Cf. ABREU (2010a, p. 7). Conferir ainda sobre o mesmo conceito, com uma vasta indicação bibliográfica, OLIVEIRA (2007, pp. 60 e ss.).

⁶⁹ Sobre o tópico do interesse de grupo levantam-se várias reservas a respeito do alcance e real significado do conceito em causa e das implicações que o reconhecimento do mesmo teria sobre o destino das sociedades dominadas, seus credores e respectivos sócios minoritários (cf. ABREU, 2012, pp. 245 e ss.).

⁷⁰ Tomaremos, na abordagem que se segue a palavra administrador no seu sentido lato, abrangendo a figura dos gerentes.

indirectamente, têm alguma conexão com a sociedade. Tais são os casos dos sócios, dos credores sociais e de eventuais terceiros.

Em relação à sociedade, a despeito dos deveres de cuidado⁷¹ e lealdade, genericamente descritos no artigo 69.º da LSC, existe um número elevado de deveres específicos legalmente consagrados, imputáveis aos administradores e que os mesmos não devem violar. Tais violações podem concretizar-se de várias maneiras. Destaquemos os seguintes exemplos:

- Violação de cláusulas contratuais ou de deliberações sociais que fixem à sociedade determinado objecto ou que proíbam a prática de determinados actos – art. 7.º/2 LSC;
- Execução de deliberações relativas à distribuição de bens aos sócios, quando tais deliberações sejam ilícitas ou enfermem de vícios – art. 31.º/2 LSC;
- Não convocação ou não requerimento da convocação da assembleia geral, quando se esteja perante a perda de metade do capital social – art. 37.º/1 LSC;
- Incumprimento do dever de relatar a gestão e de apresentar contas – art. 70.º LSC;
- Inobservância do dever de declarar por escrito que, havendo aumento do capital, não têm conhecimento de ter havido, entre o dia do balanço que servir de base à competente deliberação e o dia da deliberação em si, uma diminuição patrimonial que obste ao aumento – art. 99.º/1 ou *a fortiori* efectivação de uma declaração falsa (CORDEIRO, 2007, p. 926).

Dispõe o artigo 69.º da LSC que «os administradores de uma sociedade devem actuar no interesse desta com diligência de um gestor criterioso e sem prejuízo dos interesses dos sócios e dos trabalhadores». Este dever de diligência desdobra-se em dois, que são os deveres de cuidado (diligência em sentido estrito) e de lealdade (ABREU, 2010b, p. 16).

⁷¹ Coutinho de ABREU (2010b, p. 19), na tentativa de densificar a formulação genérica ínsita na alínea a) do artigo 64.º do CSC português, correspondente ao artigo 69.º da LSC angolana, refere que o dever de cuidado traduz-se em três facetas: a) dever de controlo ou vigilância organizativo-funcional, b) dever de actuação procedimentalmente correcta e c) dever de tomar decisões substancialmente razoáveis, na senda do que defendem alguns autores norte-americanos.

Ora, os administradores, na sua actuação, devem atender aos interesses dos sócios, trabalhadores e dos credores da sociedade⁷². Como conciliar tais interesses que por vezes aparentam ser antagónicos, sobretudo no seio de uma sociedade que esteja inserida num grupo de empresas? Como conciliar o dever de lealdade para com a sociedade com a obrigação contratual ou legal de cumprir as orientações, ainda que desvantajosas, que forem emitidas pela sociedade mãe⁷³? Não correrão os referidos administradores o risco de serem demandados por sócios minoritários ou pelos credores sociais? Será legítima e atendível uma acção intentada por um sócio livre ou credor social contra o administrador de uma sociedade dominada, por alegadamente aquele ter omitido o dever de diligência para com a sociedade ao celebrar um contrato prejudicial para os interesses da dominada mas em contrapartida vantajoso para o grupo?

A LSC consagra várias formas possíveis de se demandar os administradores, nos casos em que estes violem os deveres de cuidado e lealdade, aquando da condução dos interesses das sociedades: acção social ou *uti universi*, proposta directamente pela sociedade, prevista no artigo 80.º da LSC: acção de indemnização proposta individualmente por um sócio ou conjunto de sócios, contanto que a(s) sua(s) participações corresponda(m) a pelo menos 10% do capital social, também chamada de acção social *uti singuli*, prevista no artigo 82.º do mesmo diploma ou ainda a acção intentada pelos credores sociais em sub-rogação à sociedade, prevista no artigo 83.º do diploma em referência.

Os dois primeiros tipos de acções deparam-se com vários constrangimentos, porquanto o processo de implementação pressupõe a observância de alguns formalismos legais. No que diz respeito à acção social *uti universi*, a lei exige que haja uma expressa deliberação aprovada por maioria simples e que contenha a decisão de se responsabilizar judicialmente o(s) administrador(es). Sucede porém que muitas vezes aqueles são pessoas de confiança dos sócios majoritários que os designaram, isto quando não são os próprios sócios majoritários em simultâneo administradores que, as mais das vezes, colocam obstáculos à tomada de deliberações que impliquem a responsabilização de pessoas da sua estrita conveniência. Daí que os diferentes ordenamentos jurídicos tenham acolhido a

⁷² Embora, quanto aos credores, o artigo não refira de forma expressa, chega-se a esta conclusão recorrendo à interpretação sistemática e teleológica.

⁷³ Conferir os artigos 469.º e 475.º/2 da LSC.

possibilidade da acção *uti singuli*⁷⁴, que também não tem sido muito eficaz, desde logo porque pressupõe a detenção de pelo menos 10% do capital social⁷⁵ e principalmente porque a lei não estabelece um mecanismo de compensação a favor do sócio que tiver intentado a acção.

Ainda que esta seja julgada procedente, a eventual indemnização reverte a favor dos cofres da sociedade. Isto desencoraja sobremaneira o recurso à mesma. Logo, mais verosímil é o cenário em que sejam os credores sociais defraudados a promover a acção nos termos do que abaixo se descreve com algum detalhe.

Tal como referido supra, na LSC encontram-se determinadas normas jurídicas que visam a protecção dos credores. Daí que os mesmos, a despeito da inexistência de um vínculo contratual que os ligue aos gerentes ou administradores das sociedades, tenham a possibilidade de demandar aqueles, quer de forma directa quer em sub-rogação à sociedade, com o propósito de defender os seus interesses.

O número 2 do artigo 83.º da LSC dispõe: «sempre que a sociedade ou os sócios o não façam, os credores sociais podem exercer, nos termos dos artigos 606.º a 609.º do Código Civil, o direito de indemnização de que a sociedade seja titular»⁷⁶.

Este preceito aplica-se aos casos em que a sociedade tenha direito a uma indemnização resultante de um dano causado pela conduta ilícita e culposa dos seus administradores ou gerentes. Na falta de iniciativa da sociedade ou ainda de um ou vários sócios em demandar os mesmos, os credores sociais podem sub-rogar-se na posição da sociedade para chamar à responsabilidade os faltosos e assim garantir a solvabilidade das obrigações daquela para com eles.

Para além disto, existem situações em que os credores, autonomamente, podem demandar os administradores, por força da violação de disposições legais ou contratuais destinadas à

⁷⁴ Para maiores referências sobre a evolução histórica da figura, com vasta citação bibliográfica, cf. ABREU (2010b, p. 61).

⁷⁵ O número 3 do artigo 472.º da LSC parece estabelecer uma excepção a esta regra ao permitir que qualquer sócio tenha a possibilidade de impugnar actos irregulares praticados em consequência de orientações baixadas pela sociedade mãe, igual possibilidade vem consagrada no n.º 2 do artigo 476.º.

⁷⁶ António Menezes CORDEIRO (2007, p. 936) fala sobre a inutilidade desta previsão na medida em que, segundo o mesmo, na ausência desta disposição o regime do CC seria aplicado de qualquer forma.

protecção destes. Num cenário em que uma sociedade se encontrasse no seio de um perímetro grupal e que por hipótese fosse a sociedade dominada, teriam os credores sociais legitimidade para demandar os administradores da sociedade filha, com pretexto de que os mesmos não teriam observado a diligência necessária na condução dos negócios da sociedade? Poderiam invocar o facto de ter havido negócios ruinosos entre a sociedade filha e sociedade mãe e usar isto como fundamento de responsabilização civil dos administradores? Talvez não, em princípio.

Porventura, não seria despiciendo levar a cabo uma análise mais detida sobre os contornos desta figura.

O primeiro pressuposto que deve ser aferido para se despoletar a responsabilidade em análise é a inobservância das disposições legais ou contratuais destinadas à protecção dos credores sociais. Será ilícita, para esse efeito, a conduta que viole os deveres prescritos pelas disposições legais ou contratuais de protecção de credores sociais. Desde logo, o destaque recai sobre as normas que prevêm a conservação do capital social, por exemplo os artigos 32.º, 33.º, 35.º, 502.º, 512.º, todos da LSC.

Ou ainda, aquelas que proíbem a subscrição de acções próprias (338.º, n.º 3), certas aquisições e detenções de acções próprias (339.º n.º 2 e 345.º n.º 3), todos da LSC.

Destaque, igualmente, para os artigos 37.º e 512.º da LSC que prescrevem o dever de os administradores proporem a dissolução da sociedade ou redução do capital social.

Portanto, ter-se-á que apurar se a conduta do administrador poderá ser reputada como sendo ilícita, num quadro semelhante ao descrito supra.

Outro pressuposto a que se deve lançar mão para apurar a responsabilidade dos administradores perante os credores é o dano. O dano deve reflectir-se na diminuição do património social da sociedade (dano directo da sociedade), de tal sorte que o torna insuficiente para a satisfação dos respectivos créditos (dano directo dos credores).

Deve existir umnexo de causalidade adequada entre a conduta do administrador e o dano entretanto verificado.

O dano terá necessariamente de reflectir-se na capacidade de solvência da sociedade, de contrário, os credores deixam de ter legitimidade para accionarem este mecanismo. Na medida em que, desde que a sociedade esteja apta a cumprir com as suas obrigações, ainda que por hipótese a conduta ilícita e culposa dos administradores cause danos à sociedade, os credores não terão motivos para se imiscuírem nos assuntos da empresa.

Portanto «sofre um dano patrimonial puro o credor cujo crédito não é satisfeito, em razão da insuficiência do património social»⁷⁷.

Como advertem os autores em referência, não é um qualquer dano para a sociedade que funda a responsabilidade perante os credores sociais. Haverá de consistir em uma diminuição do património social em montante tal que o torna sem forças para a cabal satisfação dos credores⁷⁸.

Em sentido contrário, Menezes Cordeiro defende que os danos para os credores não emergem apenas de uma eventual insuficiência patrimonial e fala igualmente dos casos de delongas, incómodos, maiores despesas, danos à imagem e, em geral, danos morais⁷⁹.

Na verdade, o entendimento do autor não parece ser o mais correcto, na medida em que, para além do facto do elemento literal⁸⁰ da norma em causa apontar expressamente para o sentido de só serem passíveis de legitimar a intervenção dos credores os casos de insuficiência do património, o espírito da lei parece apontar para o mesmo sentido. A não ser assim, poder-se-ia incorrer em situações arriscadas, caso se permitisse que os credores pudessem, autonomamente, demandar os administradores nomeadamente pelos danos que esses causassem à imagem da sociedade. Ou ainda, pela violação dos direitos de personalidade daquela, chegar-se-ia a um ponto de inaceitável equiparação entre sócios e simples credores. Portanto, é incontornável que o dano patrimonial se materialize numa situação em que o passivo seja superior ao activo.

⁷⁷ Cf. ABREU (2010c, p. 895).

⁷⁸ Cf. ABREU (2010c, p. 896).

⁷⁹ Cf. CORDEIRO (2007, pp. 935).

⁸⁰ E aqui a interpretação feita pelo autor vale igualmente para o ordenamento jurídico angolano, por força da similitude dos artigos.

Outro aspecto a ter em conta prende-se com o facto de os administradores só poderem responder pelos valores dos danos por eles efectivamente causados. O limite da responsabilidade afere-se pelo resultado efectivo que a conduta ilícita do administrador causou. Aqueles não serão responsáveis pelo ressarcimento integral do crédito dos credores se o empobrecimento da sociedade se dever a outras causas que não exclusivamente a conduta dos mesmos.

A culpa também é um dos pressupostos que tem de ser levado em consideração. A inobservância das normas de protecção há-de ser culposa⁸¹.

A culpa poderá derivar de uma conduta dolosa (dolo directo, necessário ou eventual) ou de uma conduta negligente. O critério para aferir a culpa do administrador é a «diligência de um gestor criterioso e ordenado» ilustrada no artigo 77.º da LSC⁸².

Os credores terão o ónus de provar a culpa dos administradores, porquanto esta não é presumida⁸³. A doutrina maioritária qualifica esta responsabilidade como sendo delitual, em razão do facto de brotar da prática de um acto ilícito.

A integração de uma sociedade num grupo origina, desde logo, a perda da respectiva autonomia económico-patrimonial. «A lógica empresarial que acompanha a direcção económica unitária deixa de ser para a sociedade filha a da sua rentabilidade individual, para passar a ser antes a do seu contributo para a sobrevivência e o sucesso globais do próprio grupo» (ANTUNES, 2002, p. 124). Não será difícil concluir que os administradores de sociedades dominadas enfrentam um verdadeiro dilema. Estão legalmente obrigados a diligenciar exclusivamente para que os interesses da sociedade sejam escrupulosamente salvaguardados, abstendo-se de promover interesses alheios àqueles. Todavia, estão igualmente sujeitos a obedecer às orientações e directivas baixadas pelos administradores da sociedade mãe⁸⁴, ainda que desvantajosas para as mesmas.

⁸¹ Cf. ABREU (2010b, p. 76).

⁸² Mais exigente que a bitola do “bom pai de família” que aparece no n.º 2 do artigo 487.º do CC.

⁸³ Em função da ausência de uma presunção de culpa, volta-se à regra geral, prevista no n.º 1 do artigo 487.º que impõe ao lesado o ónus de provar a culpa do autor da lesão.

⁸⁴ Cf. artigos 469.º e 475.º n.º 2 da LSC. ANTUNES (2002, pp. 134 e ss.) fala a este respeito de uma situação esquizofrénica decorrente da necessidade de dar cumprimento simultâneo à obrigação *de iure* de gerir autonomamente a empresa filha e à obrigação *de facto* de acatar as instruções provenientes da empresa mãe:

Felizmente para os administradores de sociedades dominadas, a LSC vem afastar de forma expressa a responsabilidade dos mesmos sobre os actos ou omissões que sejam determinados por orientações recebidas directamente da sociedade directora⁸⁵. Ora, a disposição em apreço afasta, liminarmente, a ilicitude do(s) acto(s) do(s) administrador(es) em causa. Todavia, o referido preceito não passa propriamente um cheque em branco a favor dos administradores da sociedade dominada, porquanto, no número imediatamente a seguir, dispõe: «sem prejuízo do disposto no número anterior e no artigo 475.º, os membros do órgão de administração da sociedade dominada não podem, em prejuízo desta, favorecer a sociedade dominante ou outra sociedade sujeita à mesma relação de domínio, respondendo perante a sociedade dominada e seus sócios pelas perdas e danos que resultem da violação deste dever».

Há aqui duas questões que devem ser ponderadas: primeira, em caso de omissão do dever legal de diligência por parte dos administradores da sociedade dominada, se esta tiver sido determinada pelas orientações da sociedade directora, então serão os administradores da sociedade dominante a responder directamente perante a sociedade dominada, seus sócios e credores sociais, nos termos dos artigos 69.º, 77.º, 78.º e 82.º a 84.º da LSC⁸⁶. Segunda, se a acção ou omissão não tiver sido determinada pelas orientações da sociedade directora, neste caso, os administradores tendo favorecido indevidamente a sociedade dominante ou qualquer outra do perímetro grupal, responderão directamente perante a sociedade dominada, seus sócios e credores sociais.

Isto coloca-os numa situação particularmente delicada, na medida em que, caso venham a ser demandados, recairá sobre os mesmos o ónus de provar que a sua actuação foi determinada por orientações da sociedade directora. O que nem sempre é tarefa fácil, visto

é que tais administradores, se por um lado estão vinculados a exercer pessoalmente e com independência as funções de gestão social que lhes são confiadas (sob pena de virem a responder perante os sócios, os credores sociais e a própria sociedade nos termos gerais da responsabilidade civil associada à preterição dos deveres de gestão diligente) a verdade é que, por outro lado, se encontram condenados a concederem a melhor das atenções às directivas emanadas pelo núcleo dirigente do grupo (sob pena de perderem os respectivos lugares).

⁸⁵ O n.º 3 do artigo 476.º da LSC, dispõe: os membros do órgão de administração da sociedade dominada não são responsáveis pelos actos ou omissões praticados na execução de instruções recebidas no termos do artigo 475.º.

⁸⁶ Conf. o n.º 2 do artigo em referência.

que, as mais das vezes, tais orientações são baixadas verbalmente, deixando-os numa certa condição de vulnerabilidade.

Seja como for, faltando algum dos pressupostos acima enunciados, inexistente responsabilidade civil dos administradores. No caso em apreço, a actuação do administrador será reputada por lícita, porquanto, não obstante ser contrária aos interesses da sociedade, o que à partida pressupunha a violação do dever de diligência, é justificável por força da relação de domínio existente entre aquela e a empresa mãe⁸⁷.

⁸⁷ Com ligeiras alterações esta é de resto a solução encontrada pelos diferentes ordenamentos jurídicos que regulamentaram a temática dos grupos. Na Alemanha, o tópico aparece expresso nos artigos 308.º e ss. da *Aktiengesellschaft*, embora exclusivamente aplicáveis às sociedades anónimas ou em comandita por acções, deixando de parte outros tipos societários, máxime as sociedades por quotas GmbH. Neste ordenamento jurídico, há uma separação clara entre grupos contratuais e grupos de facto e a solução da responsabilização dos administradores varia conforme o tipo de relação existente entre as sociedades dominadas e a sociedade directora. À partida, em relação aos grupos de facto, a sociedade directora está proibida a exercer a sua influência dominante em sentido contrário aos interesses da sociedade controlada. Caso aconteça, aquela é obrigada a compensar os prejuízos causados à controlada (art. 331.º da *Aktiengesellschaft*). No que respeita aos grupos contratuais o art. 309.º prevê a responsabilidade solidária dos administradores da sociedade directora pelos danos causados por força da emissão de instruções que omitam o dever de diligência cuja bitola é a diligência de um ordenado homem de negócios. No que diz respeito ao ordenamento jurídico brasileiro não há uma previsão expressa por parte da Lei das Sociedades Anónimas aprovada em 1976 sobre a responsabilidade dos administradores da sociedade controladora. Aliás, os grupos têm uma estrutura administrativa própria (artigos 266.º, 269.º e 272.º da Lei das Sociedades Anónimas). Neste ordenamento jurídico, os interesses dos credores da sociedade controlada, não são suficientemente acautelados, uma vez que a responsabilidade da sociedade controladora é aferida com base nos princípios gerais do direito das sociedades comerciais. Na Itália, após a reforma de 2003, no que respeita ao capítulo da responsabilidade dos administradores, foi consagrado o princípio segundo o qual serão responsáveis perante a sociedade controlada e os seus sócios as sociedades ou entes que exercem a actividade de direcção e coordenação quando, agindo no interesse empresarial próprio ou alheio, violarem os deveres de diligência e cuidado (cf. artigo 2497.º do *Codice Civile*). Em Espanha, embora não haja um tratamento sistematizado em matéria dos grupos, existem algumas disposições avulsas aplicáveis aos mesmos. No capítulo da responsabilidade, não obstante as reformas da legislação mercantil realizadas em 1989 e 1995, ainda não existe nada em concreto. Todavia, *de jure constituendo*, constam da proposta do Código das Sociedades Comerciais de 2002 normas referentes à responsabilidade civil tanto da sociedade directora, prevista no artigo 601.º, como dos próprios administradores da mesma, que respondem perante a sociedade dominada, seus sócios e credores sociais, por força dos danos causados como resultado das instruções dirigidas aos administradores da sociedade dominada. Concorre ainda para o ressarcimento do dano a responsabilidade solidária dos administradores da sociedade dominada, a menos que provem, terem recebido as instruções causadoras dos danos por escrito (artigo 602.º da proposta do CSC). Portugal tem um sistema de responsabilização dos administradores muito parecido ao nosso. Desde logo, consagra na esfera jurídica da sociedade directora o direito de emitir instruções desvantajosas à sociedade subordinada (art. 503.º do CSC). Contudo, prevê um sistema de responsabilização aplicável aos membros do órgão de administração da sociedade directora, que estão obrigados a observar os deveres de diligência e lealdade (art. 504.º do CSC). Todavia, importa ressaltar que, contrariamente ao que acontece em Angola, no ordenamento jurídico português este regime é apenas aplicável aos grupos de direito e não aos casos de domínio de facto. Para maiores desenvolvimentos cf. OLIVEIRA (2007, pp. 33 e ss.).

2.4 A ingrata situação dos sócios minoritários (externos ou livres)

O formato jurídico que esteve subjacente à génese do direito societário partia do postulado da independência da sociedade comercial em relação aos seus sócios e terceiros, tendo como pressuposto a igualdade jurídica e total homogeneidade entre os mesmos. Em tese, todos os sócios tinham os mesmos direitos, pelo menos no respeitante à possibilidade de quinhoar nos lucros, estar presente e emitir votos nas assembleias gerais das sociedades comerciais⁸⁸, obter informações relevantes da sociedade, transmitir as suas participações sociais, etc. Contudo, a dimensão e substância dos mesmos variavam conforme a proporção da sua participação no capital social.

Regra geral, havia igualmente uma certa convergência dos interesses dos sócios numa determinada sociedade. Todavia, a realidade grupal veio, de certa forma, distorcer este quadro, porquanto a pretensa homogeneidade existente vem sendo ostensiva e paulatinamente substituída por um quadro de declarada heteronomia, de tal sorte que, no seio da mesma sociedade, aparecem diferentes categorias de sócios: por um lado os sócios internos ou controladores e sócios externos ou livres, por outro, conforme a maior ou menor ligação estabelecida com a sociedade mãe.

Certo é que os interesses prosseguidos por estas entidades não são, via de regra, compatíveis, visto que os sócios controladores tendem a almejar resultados globais positivos, tendo em atenção o interesse do grupo como um todo e muitas vezes em detrimento dos interesses imediatos e exclusivos da sociedade filha, ao passo que os sócios externos aspiram sempre a maximização dos resultados da empresa de que sejam parte isoladamente considerada.

Não raramente, isto tem sido motivo de controvérsias no seio das empresas agrupadas. E quando assim é, a balança pende para o lado do sócio controlador, que em regra está em condições privilegiadas para manipular o jogo a seu favor. São por demais corriqueiras as situações de interferências de uma vontade externa e estranha ao interesse social da empresa e dos sócios minoritários que se podem subsumir na determinação da

⁸⁸ Salvo excepções em algumas sociedades anónimas em que são exigidas um número mínimo de acções para se poder estar habilitado a votar em assembleia geral.

transferência de lucros da sociedade filha para a mãe, na imposição do fornecimento de matérias-primas exclusivamente à sociedade mãe ou a outra do perímetro grupal indicada por aquela, na emissão de orientações no sentido de a sociedade filha adquirir bens e serviços exclusivamente a uma ou várias empresas do grupo ou ainda na imposição do banco, geralmente inserido no grupo, com o qual aquela deva negociar os empréstimos, domiciliar os depósitos e outros serviços afins, nem sempre em condições favoráveis; na dilação dos prazos ou limitação da distribuição de dividendos, mediante a decisão de formação de reservas ou realização de suprimentos, etc. Tudo isto em nome do sacrossanto interesse do grupo e em detrimento dos legítimos interesses dos sócios minoritários.

Como facilmente se depreende, a situação dos sócios minoritários é ingrata e delicada, sobretudo porque a mais das vezes não são tidos nem achados aquando da decisão da integração da empresa num grupo ou, pelo menos, não têm forças e meios suficientes para evitar este quadro⁸⁹. Concordo com ANTUNES (1994a, p. 13) quando afirma: «(...) a integração de uma sociedade num grupo societário constitui uma fonte de inevitáveis e graves perigos, quer para si própria enquanto unidade económica, quer para aqueles actores que em torno delas gravitam, máxime os respectivos sócios (minoritários) e credores sociais. De facto, o estatuto jurídico patrimonial do sócio minoritário arrisca-se a degradar-se consideravelmente.

Diante deste quadro, o sócio minoritário tem três saídas possíveis:

- Opor-se à integração da sociedade nos termos do que dispõe o artigo 485.º, com fundamento na violação da lei ou na insuficiência das contrapartidas oferecidas, alegando eventuais prejuízos para os seus direitos. A oposição segue o regime da oposição de credores na fusão (conferir o n.º 2 do artigo 487.º), e deve ser deduzida judicialmente. A dedução da oposição tem efeitos suspensivos e deve ser feita dentro do prazo de 90 dias a

⁸⁹ Em Angola, os grupos podem ser formalizados por contrato de grupo paritário (art. 478.º), por contrato de subordinação (art. 481.º) ou ainda mediante o domínio de facto de uma sociedade sobre a outra nos termos do estipulado nos artigos 469.º e 477.º, todos da LSC. Para maiores desenvolvimentos vide infra, capítulo III. A deliberação de integração num grupo segue o regime das fusões, art. 484.º da LSC que remete para o 107.º da LSC, nos termos do qual, na falta de disposição especial, as deliberações sobre a fusão – entenda-se integração num grupo – são aprovadas nos termos prescritos para alteração do contrato de sociedades, que em princípio pressupõe apenas uma maioria simples. Quer isto dizer que, a menos que haja fundamento bastante para o sócio minoritário exercer oposição, pouco ou nada poderá fazer para impedir a integração da sociedade num grupo se a maioria se decidir pela celebração de um contrato de subordinação ou de grupo paritário.

contar da última publicação do anúncio ou recepção da carta, conforme se trate de sociedades anónimas ou por quotas;

- Exercer o direito potestativo de alienação das suas quotas ou acções contra o sócio controlador⁹⁰, nos termos do artigo 487.º;

- Submeter-se às eventuais vicissitudes e riscos decorrentes da detenção de participações sociais numa sociedade dominada cujo destino é determinado por vontade externa, tendo em atenção não o interesse da sociedade mas o interesse do grupo como um todo, perdendo consideravelmente o seu poder de auto-determinação e a consequente degradação dos direitos iminentes à posição de sócio, com principal destaque para a descarada subversão do direito de voto que fica completamente esvaziado da sua consistência material, porquanto as decisões da assembleia geral, na maior parte dos casos, servem apenas para formalizar ou caucionar as decisões previamente tomadas pela cúpula do grupo.

⁹⁰ Em Portugal, esta alienação pode ser imposta pelo sócio controlador mediante o regime da aquisição tendente ao domínio total previsto no artigo 490.º do CSC. Ainda que, por hipótese, não seja pretensão do sócio minoritário alienar a sua participação, ele pode ser compelido a fazê-lo, contanto que a sociedade dominante faça uma oferta de aquisição das participações dos restantes sócios e possua pelo menos 90% do capital social, quer por si individualmente considerada ou conjuntamente com a sociedade que dela seja dependente, directa ou indirectamente, que com ela esteja em relação de grupo ou de acções ou quotas de pessoa singular que as titule por conta e em representação de qualquer uma destas sociedades. Esta previsão legal fez jorrar muitos rios de tinta, porquanto uma corrente bastante representativa da doutrina portuguesa questionava a constitucionalidade deste expediente, desde logo porque na óptica de tais autores estaria ser posto em causa o direito fundamental de livre iniciativa privada, o direito de propriedade privada ou ainda o sagrado princípio da igualdade previstos nos artigos 61.º n.º 1, 62.º 1 e 13.º n.º 1 da Constituição da República Portuguesa. O assunto foi levado às barras do Supremo Tribunal de Justiça. Conferir o acórdão de 2 de Outubro de 1997 (BOLETIM DO MINISTÉRIO DA JUSTIÇA nº 470, 1997, pp. 619 e ss.) que inicialmente confirmou esta tese respaldando-se na teoria segundo a qual o direito de propriedade, o direito à livre iniciativa privada e o direito à igualdade não podem ser considerados direitos absolutos mas sim valores humanos em si mesmo e não meras expressões de algo que pode arbitrária, discriminada, desequilibrada, desproporcionada e desadequadamente ser substituído ou excluído por dinheiro ou até por outro bem por exclusiva iniciativa e poder do sócio maioritário sobre o minoritário. O Tribunal Constitucional Português pronunciou-se em sentido contrário, cf. TC n.º491/2002 (DR II Série, n.º 18, de 22 de Janeiro de 2003), tendo sustentado a constitucionalidade do expediente. Para maiores desenvolvimentos sobre a questão, cf. ABREU e MARTINS (2003). Cf. ainda ANTUNES (2001) e ainda CORDEIRO (1998, pp. 26 e ss.) e OLIVEIRA (2011, p. 332) com vasta indicação bibliográfica. De resto, não é uma situação exclusiva daquele país, existem institutos jurídicos próximos em diferentes países, tal é o caso da figura da *Einglederung* alemã, no Brasil aparece a subsidiária integral, no RU a *compulsory acquisition*, em França aparece a *offre de retrait obligatoire*, os italianos denominam de *offerta d'acquisto residuale* e os norte-americanos possuem as figuras do *freeze out* e *squeeze out*, todas muito próximas ao regime da aquisição tendente ao domínio total.

O regime acima exposto aplica-se exclusivamente para as situações em que haja uma clara intenção de celebração de um contrato de domínio, isto é, quando esteja a formar-se um verdadeiro grupo de direito.

Logo, a situação dos sócios minoritários de sociedades dominadas, nos termos do artigo 469.º, portanto dos grupos de facto, é extremamente delicada, porquanto, não obstante correrem os mesmos riscos e estarem sujeitos às vicissitudes supra referidas, não têm a seu favor os mecanismos colocados à disposição dos sócios minoritários dos grupos de direito. Desde logo, não podem deduzir oposição sobre a pretensão do domínio de facto, tão pouco têm a possibilidade de forçar a aquisição das suas participações sociais, porquanto parece-nos que o regime dos artigos 483.º, n.º1, h) e 487.º não se aplica a estes casos, o que os deixa numa posição de fragilidade, remetendo-os à mercê da vontade de uma entidade externa à sociedade, deixando-os literalmente numa posição ingrata. *De jure constituendo* seria de todo desejável que se estendesse esta possibilidade para os grupos de facto, à semelhança do que já foi feito em relação à responsabilização da sociedade dominante perante os credores da dominada, responsabilização da mesma pelas perdas da sociedade dominada, consagração legal do direito de dar instruções, etc.⁹¹.

2.5 Credores sociais: o risco do enfraquecimento das garantias dos credores das sociedades filhas

Há duas realidades que tradicionalmente caracterizam as sociedades comerciais: a autonomia jurídico-patrimonial e a intangibilidade do seu capital social.

Há uma espécie de convicção generalizada aquando da conformação da relação de crédito emergente de que a entidade com a qual se contrata conserva na sua esfera jurídica, no mínimo, o valor correspondente ao seu capital social. Os riscos inerentes a qualquer actividade económica são projectados e estimados pelos contraentes, tendo como pressuposta a intangibilidade do capital social e a autonomia jurídico-patrimonial da sociedade com a qual se estabelece a relação jurídica creditória. Porém, estas

⁹¹ Cf. artigos 472.º a 476.º.

características ficam completamente dissolvidas, ou pelo menos bastante enfraquecidas, por força do fenómeno da integração de sociedades em grupos. Já foram aqui alvo de referência os variadíssimos expedientes e mecanismos de que a sociedade mãe pode lançar mão para ampliar a margem de lucros e externalizar ao máximo os riscos, transferindo, desta feita, o ónus para os credores das sociedades filhas.

Estes, por sua vez, assistem impotentes à manutenção desta volátil situação que os coloca numa posição delicada, quer sejam credores voluntários⁹² (os que no processo de conformação da relação creditícia emergente têm uma palavra a dizer, modelando e discutindo os termos da mesma), quer sejam involuntários (aqueles que não têm qualquer intervenção no surgimento da relação creditícia⁹³), acabam por ser vítimas deste sofisticado expediente de absoluta externalização dos riscos. São corriqueiros os exemplos de situações em que a sociedade dominante usa as filhas para exercer actividades arriscadas, potencialmente geradoras de responsabilidade civil e criminal e, escudando-se no argumento da autonomia jurídica e patrimonial das mesmas, se recusa a indemnizar os lesados, bem como proceder à liquidação dos créditos por conta e em representação da sociedade que domina. O histórico da jurisprudência a nível internacional está cheio de exemplos bastantes elucidativos, como são os casos *Adams vs. Cape Industrie plc* (BCLC 1990, Apud DINE, 2000, p. 46), em que a empresa dominante era a sócia única de uma determinada sociedade que estava a ser processada por centenas de trabalhadores que haviam sido expostos, durante algum tempo, a substância química perigosa e, como resultado, verificaram-se sérias lesões. Por causa da pouca solvabilidade desta empresa, os demandantes pretendiam que a empresa mãe, com sede no RU, respondesse pelos danos causados pela filha, arcando com avultadas indemnizações. O *English Court of Appeal* decidiu em sentido desfavorável à pretensão dos trabalhadores, não obstante ter reconhecido que a filha era completamente dominada pela empresa mãe, e que havia sido feita uma reestruturação no grupo com o propósito de se evitar responsabilidades que adviessem com a instauração de um eventual processo judicial após ocorrência do acidente, invocando para o feito a pretensa autonomia jurídica e patrimonial das

⁹² Fornecedores de bens e serviços, instituições financeiras, seguradoras, etc.

⁹³ Trabalhador vítima de acidente de trabalho, pessoas vítimas dos desastres ambientais e industriais, consumidores de produtos defeituosos, etc.

sociedades em causa⁹⁴. No mesmo sentido se inclina a decisão do caso *Ringway Roadmarking vs. Adbruf* (1998 BCLC 625, Apud DINE, 2000, p. 46) e no *Yukong Line Ltd. of BMJ vs. Rendsburg Investment Corporation of Liberia* (1998 BCLC, Apud DINE, 2000, p. 46).

Um dos mais célebres exemplos vem da Índia, através do caso *Bhopal*, aquele que é considerado o maior desastre industrial do mundo. Em 1984 uma fábrica de agrotóxicos pertencente a uma sociedade de direito indiano, Union Carbide India, filial do grupo Union Carbide U.S. Co., foi responsável pela fuga de 40 toneladas de gás letal. Como consequência, estima-se que tenham morrido mais de 8.000 pessoas e cerca de 200.000 sofreram lesões físicas de diferentes graus. A avaliação do total de danos pessoais e patrimoniais atingiu a elevada soma de 3.300 mil milhões de dólares. Porém, no património da sociedade filha havia apenas dinheiro suficiente para cobrir 3% dos estragos, qualquer coisa como 100 milhões de dólares. Como é óbvio, a Union Carbide U.S. Co. recusou-se veementemente a assumir os danos e refugiou-se no argumento da separação de personalidades entre uma e outra sociedade. Cinco anos após incessante batalha judicial chegaram a um acordo e fixaram a indemnização em 470 milhões de dólares, valor considerado irrisório para a maioria das vítimas e que em média custou apenas 0,48 cêntimos por acção⁹⁵.

Porém, os legisladores de alguns países têm tentado inverter esta tendência, responsabilizando a sociedade dominante pelas dívidas da sociedade filha. Em Angola, a LSC dispõe de forma inequívoca, nos artigos 473.º e 489.º, «a sociedade dominante é responsável pelas obrigações da sociedade dominada, anteriores ou posteriores à constituição da relação de domínio e até ao seu termo». A mesma redação com ligeiras alterações, aparece no artigo 489.º aplicável aos grupos de direito ao passo que o primeiro é aplicável aos grupos de facto⁹⁶. Isto não resolve em absoluto o problema porém minimiza os riscos. No capítulo que se segue analisaremos a questão com maior detalhe.

⁹⁴ Cf. nota de rodapé n.º 29.

⁹⁵ Dados disponíveis em WWW: <URL:www.greenpeace.org.br\bhopal>.

⁹⁶ Em Portugal, existe um regime semelhante (cf. art. 501.º do CSC, mas somente aplicável aos grupos de direito, o que prejudica grandemente a eficácia daquela disposição normativa, porquanto a esmagadora maioria dos grupos existentes são de facto e não de direito, logo os credores das sociedades dominadas não têm à disposição este expediente. A esperança recai assim para a jurisprudência, que sempre pode recorrer à figura da desconsideração da personalidade jurídica para chamar à colação a responsabilidade da sociedade mãe e obrigá-la a suprir a inadimplência da filha.

2.6 O ângulo oposto: a sociedade mãe

Colocados os factos nos termos acima descritos, fica-se com a impressão de que os efeitos nefastos originados pelo fenómeno do controlo intersocietário repercutem-se, exclusivamente, sobre as sociedades dominadas. E, de facto, este foi o entendimento generalizado no seio da doutrina e constituiu o seu principal enfoque, sobretudo nos estádios iniciais do estudo desta fenomenologia. Porém, à medida que o tempo foi passando, a jurisprudência e a doutrina aperceberam-se que esta era uma maneira redutora e bastante simplista de encarar o fenómeno grupal, porquanto, não obstante o facto de os maiores e mais delicados problemas se registarem na base da pirâmide constituída pelas sociedades dominadas, no vértice da mesma, onde por sinal se encontra a cúpula grupal, também existem complicações, zonas cinzentas, imprecisões, que reclamam igualmente uma intervenção do direito⁹⁷. E assim, de forma paulatina, foi-se transferindo o sentido do farol, cujo enfoque incidia exclusivamente sobre as filhas, resultando numa visão panorâmica mais abrangente, mais realista e menos simplista⁹⁸.

O principal problema, de resto o mais óbvio, prende-se com as profundas alterações que o sistema legal de competências sofre no seio de uma sociedade situada no vértice da pirâmide grupal. Inevitavelmente, acontece um exponencial aumento do rol de poderes e competências do órgão administrativo, em detrimento do cada vez maior esvaziamento das competências da Assembleia Geral dos sócios, com todos os constrangimentos inerentes a esta situação. Tal como referimos supra, no ponto 2.2, este fortalecimento dos poderes do órgão de administração e o conseqüente enfraquecimento do protagonismo da Assembleia Geral faz com que muitas questões cruciais da vida societária sejam decididas longe dos olhos da assembleia de sócios e sem o crivo dos mesmos.

⁹⁷ Os primeiros trabalhos que lançaram um novo olhar sobre o fenómeno dos grupos foram publicados pelo eminente jurista alemão Marcus LUTTER (1974, Apud ANTUNES, 1994a, pp. 16 e ss.) e ainda pelo norte-americano EISENBERG (1969; 1971; 1989, Apud ANTUNES, 1994a, pp. 16 e ss.) que alertaram a opinião pública mundial sobre os problemas que a estrutura grupal levanta no seio da sociedade mãe.

⁹⁸ Aliás, VENTURA (1981, p. 37) faz referência ao resultado, na altura surpreendente, de um inquérito realizado em França em que foram analisadas 700 queixas feitas à comissão de operações de Bolsa daquele País, entre 1968 e 1972, das quais a esmagadora maioria provinha de accionistas da sociedade mãe e não das filhas.

E este fenómeno pode ser facilmente explicado na medida em que, tendo a sociedade mãe participação maioritária em numerosas sociedades inseridas no perímetro grupal, o controlo das quotas ou acções das diferentes sociedades em que participa não será feito pelos sócios mas sim pelos respectivos administradores. Quer esta influência se faça mediante a intervenção dos administradores da sociedade mãe nas assembleias gerais das sociedades filhas – por conta e em representação daquela – quer se faça mediante orientações baixadas aos gerentes ou administradores das sociedades dominadas, não pressupõe, em princípio, o crivo dos sócios da sociedade mãe. Como resultado, podem realizar negócios altamente ousados e arriscados, fixar salários e bónus principescos para eles próprios, alienar o património social, internacionalizar os investimentos, e uma infinidade de operações, com total liberdade, sem margem para intervenção daqueles que são os principais interessados e verdadeiros proprietários das empresas em causa. Esta situação, só por si, é suficientemente grave para que encaremos a condição dos sócios da sociedade dominante noutra perspectiva.

Contudo, as fragilidades não ficam por aí. Há ainda o risco, real ou potencial, de se criar disfunções a nível do equilíbrio financeiro e patrimonial da sociedade mãe e, mediatamente, dos sócios, por força do brutal aumento de encargos financeiros na esfera jurídica desta, na medida em que a celebração do contrato de subordinação ou o domínio de facto de uma sociedade sobre a outra implica a assunção das obrigações da sociedade dominada⁹⁹ bem como a obrigatoriedade de compensar a mesma pelas perdas anuais que se verificarem durante a vigência da relação de domínio/subordinação, desde que tais perdas não sejam compensadas pelas reservas constituídas durante aquele período¹⁰⁰. Para além do que, nos grupos de direito, os sócios minoritários da sociedade dominada podem exercer o direito potestativo de venda das suas participações sociais perante a sociedade mãe que, por força da lei, é obrigada a comprar as mesmas, sacrificando o seu património. Ora, tal situação afecta, de certo modo, a posição dos respectivos sócios que, mesmo desconhecendo os contornos das negociatas em que os administradores envolvem a sociedade, podem, de repente, confrontar-se com um quadro de degradação do valor das suas participações sociais, como consequência de uma eventual gestão danosa ou infeliz

⁹⁹ Sejam estas anteriores ou posteriores ao domínio ou ao contrato de subordinação (cf. art.º 473.º e 489.º).

¹⁰⁰ Cf. arts.º 474.º e 490.º.

verificada a nível de empresas que se situam na base da pirâmide grupal, cuja existência podem inclusive ignorar por completo.

Teoricamente é possível que isto aconteça, porquanto, se na celebração do contrato de subordinação se observa a intervenção necessária e incontornável da Assembleia Geral de ambas as sociedades¹⁰¹, que solenemente aprovam a celebração do contrato, o mesmo não se verifica no processo de formação dos grupos de facto, uma vez que a decisão sobre a participação no capital social de outra empresa depende exclusivamente da vontade dos administradores¹⁰². A situação dos credores da sociedade mãe fica também, pelos mesmos motivos, de certa forma estremecida. Na verdade, a empresa policorporativa representa, em vários aspectos, uma faca de dois gumes. Se por um lado a audácia e empreendedorismo da administração do grupo pode significar um aumento vertiginoso da robustez financeira e patrimonial do grupo e, sobretudo, da sociedade controladora, por outro lado, este investimento massivo em cadeia pode ser a mola impulsora de um descalabro financeiro de proporções incontroláveis. É um facto incontestável o aumento do risco de insolvência que pode resultar da assunção de encargos financeiros que a condição de sociedade dominante pressupõe. A situação dos credores da sociedade mãe poderá ser confortável ou precária consoante o resultado das apostas feitas por aquela.

Dirão alguns que isto é um risco presente em todas actividades comerciais. Dirão outros que os credores devem estar, à partida, conscientes disto. Não é exactamente a mesma coisa, o risco de uma sociedade unitária pode ser mais facilmente mensurável, podem ser feitas com maior segurança projecções, previsões, com base em dados objectivos, ao passo que, estando esta sociedade integrada num grupo, nem sempre se encontram ao alcance da contraparte os dados necessários e suficientes para sopesar e avaliar os riscos inerentes ao contrato em que participa. Certamente não terá noção do número de sociedades que a sua contraparte controla, tão pouco saberá sobre a situação financeira e patrimonial em que

¹⁰¹ Cf. art.º 106.º e ss. aplicáveis por remissão feita pelo art. 484.º.

¹⁰² Cf. art.º 425.º. Salvo o caso das sociedades por quotas em que, na falta de disposição em contrário, a subscrição ou aquisição de participações noutras sociedades e a sua alienação ou oneração carecem de prévia deliberação da Assembleia Geral (art. 273.º, n.º 2., alínea e), o que de certa forma se explica dado o pendor mais personalista das sociedades por quotas. Contudo, nos últimos tempos estas vêm assumindo uma faceta menos personalista e mais capitalista, daí que já seja frequente o aparecimento de sociedades por quotas em que os estatutos atribuam prerrogativas aos gerentes de decidirem sobre a aquisição ou subscrição de participações noutras sociedades.

cada uma delas se encontra; talvez não saiba sequer sobre o leque de actividades em que as mesmas se envolvem, nem os termos pelos quais foram esboçados os contratos de subordinação, mormente os encargos que pesam sobre a dominante, a duração dos mesmos, etc.

Pode-se concluir, portanto, que a situação dos credores da sociedade mãe não é tão confortável como à primeira vista aparenta. Ademais, se nos casos dos credores da sociedade filha existe uma válvula de escape que se prende com a possibilidade de aquelas accionarem directamente a sociedade mãe em caso de inadimplência da filha, por força de disposição legal ou contratual¹⁰³ os credores da sociedade mãe não têm a seu favor esta boia de salvação. Só poderão demandar a sociedade mãe nos termos gerais do direito, tendo como limite o volume das participações sociais que esta eventualmente possua. E faz toda diferença: uma coisa é ter a possibilidade de demandar o devedor principal e subsidiariamente demandar outro ente societário, como um todo, e sem limitações; outra muito diferente é tentar identificar empresas em que o nosso devedor tenha quotas ou acções com o propósito de se fazer pagar, tendo como limite incontornável a percentagem da participação social do devedor.

O regime actual é incipiente e imperfeito, carece de algumas melhorias. É de todo conveniente que o legislador reveja as suas opções legislativas e preste maior atenção à protecção preventiva e sucessiva, de modo a evitar, ou pelo menos atenuar, as situações acima descritas. Há que afinar mecanismos tendentes a tornar a governação das sociedades comerciais em geral, e dos grupos em particular, mais equilibrada, menos libertina e mais sindicável, mais conforme o princípio da lealdade. Talvez não fosse despiciendo que se reactivasse o secular sistema de *checks and balance* que nos últimos tempos tem vindo a ser sacrificado, subalternizado e incompreensivelmente ignorado pela prática societária e pelo figurino legislativo vigente. Tudo isto graças às opções adoptadas pelo nosso legislador que deixam em aberto muitas brechas, facilitam e encorajam a fraude e a audácia desmedida e são deveras permeáveis a distorções daquilo que deveria ser uma governação responsável e consequente das sociedades comerciais.

¹⁰³ Cf. art.º 473.º e 489.º.

2.7 Possíveis soluções e saídas

Diante das incongruências e distorções acima relatadas, a doutrina de diferentes partes do globo vem tentando ensaiar soluções e possíveis saídas para tornar a governação dos grupos de sociedades mais consentânea com a ideia de direito e da justiça. Tal como refere VENTURA (1981, p. 25), a respeito do fenómeno dos grupos, «os juristas podem tomar uma de duas atitudes: ou tentar construir o grupo de sociedade como um instituto jurídico tanto quanto possível perfeito – quanto mais não seja, para que morra perfeito, ou tentar impedir os malefícios que o grupo de sociedades venha eventualmente a causar a certos interesses que se consideravam protegidos pelo direito das sociedades – nem que seja para que o grupo viva mas não tenham que recair sobre ele constantes maldições». Este pensamento sintetiza na perfeição os rumos que a temática tomou na óptica de vários juristas que se debruçaram sobre a mesma.

Houve quem sugerisse a atribuição da personalidade jurídica ao grupo, o que à partida pressupunha a criação de uma mega sociedade. Houve ainda quem tivesse falado sobre a possibilidade de se criar um quadro legal rígido de organização do próprio grupo, que tivesse a capacidade de abranger os mínimos detalhes, mormente o processo de constituição dos mesmos, os modelos de organização interna, a relação entre as sociedades envolvidas, etc. Mas não faltaram vozes em sentido contrário, que afirmavam que as ideias acima a floradas não passavam de quimera, de gratuita utopia, argumentando que a atribuição da personalidade jurídica ao grupo seria um contrassenso, oferecê-lo um quadro de organização seria apertá-lo num colete-de-forças, correndo-se o sério risco de se cair numa situação de vigência de um “direito ficção” sem qualquer correspondência com a realidade prática VENTURA (1981, p. 36).

Na verdade, o tópico em referência resume-se em três questões fundamentais: o tradicional direito societário responde cabalmente aos problemas e solicitações que a temática dos grupos levanta? Há necessidade de se criar um direito especial para os grupos de sociedades? Se sim, em que termos? Nas páginas que se seguem, tentaremos responder às questões colocadas.

2.7.1 A atribuição de personalidade jurídica ao grupo: oportunidade e conveniência

No afã da procura incessante de soluções para resolução dos problemas candentes dos grupos de sociedades não faltaram propostas que apontavam para a necessidade de atribuição de personalidade jurídica a estes (BERLE, 1947). Na perspectiva dos defensores desta tese, a personificação dos grupos e a conseqüente transformação dos mesmos como sujeitos de direito seria a solução ideal para a resolução dos vários problemas que as coligações societárias apresentam. E de facto não estão completamente destituídos de razão. Sob o ponto de vista jurídico, *strito sensu*, a situação estaria melhor clarificada à partida. Desde logo, deixaria de existir diferença entre sociedade dominante e dominada, com todas as conseqüências que isto pressupõe, nomeadamente: responsabilidade do grupo, como um todo, para com as dívidas contraídas por uma das sociedades do perímetro grupal, a diluição do estatuto jurídico dos sócios externos e internos, maior legitimação da supremacia do interesse económico do grupo sobre o interesse social particular das várias sociedades integrantes no perímetro, responsabilização dos administradores da cúpula perante os sócios, credores sociais e sociedades integrantes do grupo, pela omissão do dever geral de diligência e lealdade, etc.

Porém, isto coloca em cheque a característica, por muitos considerada como a pedra de toque, e porventura, a dimensão mais apelativa da realidade grupal, que tem que ver com o binómio unidade económica/pluralidade jurídica. Como refere, com algum dramatismo, ANTUNES (2002, pp. 156 e ss.), «personificar a empresa plurissocietária equivaleria ao seu “homicídio legislativo”». Na óptica do mesmo, a atribuição da personalidade jurídica aos grupos representaria uma redundância, porquanto implicaria a destruição da pluralidade jurídica, que é pressuposto da sua noção. Estar-se-ia a colocar a empresa plurissocietária num verdadeiro “colete-de-forças”, destruindo a típica combinação entre pluralidade jurídica e unidade económica que constitui a fonte última das vantagens comparativas em termos de flexibilidade organizativa, remata. VENTURA (1981, p. 36 e ss.), ante esta perspectiva, questiona: «(...) da parte do direito, que pode ele oferecer aos grupos, que eles não tenham já?» Um poder de direcção das sociedades dependentes? É duvidoso que oferta

seja aliciante, porquanto o poder de direcção já o têm por definição. Oferecer ao grupo personalidade seria um contrassenso.

Os dados da realidade prática provam-nos que este não seria o caminho certo. A eventual tentativa de personificar os grupos provocaria um recuo na corrida aos mesmos. Ademais, os próprios investidores não encontrariam vantagem nenhuma no figurino traçado nos termos acima descritos, na medida em que, na prática, estaríamos diante de um fenómeno muito parecido à fusão, com o agravante de esta se operar por força da lei e não por vontade das partes, tal como alguns autores preconizavam. Dali que se tenham tentado ensaiar outros modelos, cujo fio condutor passava pela ideia da organização jurídica ao invés da personificação, nos termos do que a seguir se expõe.

2.7.2 Regulação total vs. regulação parcial

Devido ao anunciado fracasso das correntes que defendiam a necessidade de personificação dos grupos, a resposta do moderno direito societário para regulamentar a matéria em causa resumiu-se em duas vias distintas.

De um lado, deparamo-nos com vários ordenamentos jurídicos que consideraram desnecessária a criação de uma disciplina global e completamente sistematizada para regulamentar a realidade das coligações societárias, porquanto no entendimento destas correntes, ao nível do direito societário clássico e vigente existem soluções bastantes para dar resposta aos problemas levantados pelos grupos, nomeadamente a figura do abuso de minoria¹⁰⁴, o regime geral da solidariedade passiva¹⁰⁵, o princípio do interesse social e da

¹⁰⁴ Que se observa sempre que os direitos dos sócios minoritários forem utilizados de forma arbitrária, com o *animus prejudicandi*. Uma figura com contornos algo difusos, porquanto nem sempre é fácil distingui-la e determinar com precisão as barreiras entre as formas legítimas de protecção dos interesses das minorias e a figura do abuso. O certo é que o abuso da minoria entrou no léxico jurídico ao longo do século XX quando se constatou que os mecanismos de protecção que o legislador colocou a favor das minorias, com o intuito de contrabalançar o poder dos sócios maioritários, também podia ser usado de forma abusiva e contrária ao interesse social. As minorias podiam constituir-se como força de bloqueio à prossecução dos interesses sociais de forma ilegítima, pouco honesta e de má fé, descambando na situação de abuso de direito. Contudo, sobre estas recaem dois deveres fundamentais: o dever de actuação compatível com o interesse social e o dever de lealdade.

autonomia patrimonial¹⁰⁶, a figura da sociedade de facto ou fictícia¹⁰⁷, a teoria da aparência¹⁰⁸, a doutrina da simulação e extensão da falência¹⁰⁹, a teoria do *shadow director*¹¹⁰, a teoria da *agency*¹¹¹, a proibição de *estoppel* ou o recurso à *disregard of the corporate entity*¹¹², e tantas outras (ANTUNES, 2002, pp. 66 e ss.).

Em nossa opinião, os vários instrumentos supra referidos parecem insuficientes para responder cabalmente às cruciais questões que o fenómeno das coligações societárias apresentam, desde logo porque muitos deles foram concebidos partindo do pressuposto da autonomia jurídica e patrimonial da sociedade comercial e total independência dos interesses por esta perseguidos. Certo é que o panorama jurídico societário actual já não corresponde exactamente a este figurino. O átomo cedeu lugar à molécula e a paisagem é

¹⁰⁵ À semelhança do que acontece noutras partes do mundo, em Angola, nas obrigações comerciais, os devedores respondem solidariamente, salvo disposição em contrário (art. 100.º do Código Comercial). Ao contrário das obrigações cíveis (art. 513.º do CC), a solidariedade é regra nas obrigações comerciais.

¹⁰⁶ Sobre o interesse social cf. ANTUNES (2002, p. 109).

¹⁰⁷ Aquelas sociedades não personificadas, que não obedeceram ao formalismo legal aquando da sua constituição mas actuam como se fossem. Dali que o direito reconheça efeitos jurídicos a alguns actos por aquelas praticados.

¹⁰⁸ A aparência do direito consiste no acto jurídico praticado por alguém, aparentemente dotado de legitimidade e competência para tal, sem que efectivamente tenha. A teoria da aparência está directamente ligada ao postulado do princípio jurídico que visa resguardar a boa-fé e manter a ordem pública e a segurança jurídica. Com origens no direito romano, partiu do curioso episódio em que um escravo, Spartacus, fazendo-se passar por homem livre, foi eleito pretor do império Romano, tendo em consequência disto praticado vários actos em nome do mesmo, sob a forma de éditos, decretos, decisões, etc. Os romanos na altura confrontaram-se com o seguinte dilema, anulariam os respectivos actos ou convalidavam os mesmos? Prevaleceu a segunda opção, porquanto, de contrário seria um caos.

¹⁰⁹ Que se consubstancia na extensão da falência ou dos seus efeitos em sociedades que actuem em relação de grupo, contanto que seja provado o abuso da personalidade jurídica da sociedade falida, que se traduz na fraude da lei, violação de contratos ou no prejuízo dos interesses dos credores. Como exemplo temos a transferência de bens a preços simulados entre a dominante e a dominada, confusão de patrimónios, subcapitalização, etc. Qualquer uma das situações aforadas justificam a desconsideração da personalidade jurídica das empresas envolvidas no perímetro e a consequente extensão dos efeitos da falência às mesmas.

¹¹⁰ Aquela pessoa que, não obstante não fazer parte dos órgãos sociais, emite as directrizes de acordo com as quais a sociedade habitualmente age. Também conhecido por administrador sombra, fez carreira em vários países, sobretudo nas situações de insolvências, permitindo que fosse chamada a ter a responsabilidade da sociedade mãe (OLIVEIRA, 2011, p. 93).

¹¹¹ Traduz-se na separação entre propriedade e controlo, cujos contornos ganharam maiores desenvolvimentos à medida que se registava uma maior profissionalização da administração e gestão das sociedades comerciais. Em torno da mesma criaram-se duas figuras fundamentais: o principal, que é o dono da empresa e o agente, que normalmente assume a gestão do empreendimento por conta e risco daquele. Não raro, na relação entre principal e agente surgem conflitos de interesses. Devido ao paralelismo desta situação com a dos grupos em específico, defendem os percussores do sistema de regulação parcial que o instituto em causa serve perfeitamente.

¹¹² Proibição de assumir, em processo judicial, uma posição que contradiz a anteriormente assumida, em detrimento de terceiro.

hoje dominada maioritariamente pelos conglomerados empresariais¹¹³. «A realidade da grande empresa não é hoje mais representada pela sociedade singular ou autónoma, mas pelo grupo. O grupo tem por isso tanta necessidade de uma disciplina jurídica quanto, pelo menos, dela tem a sociedade singular» (LUTTER, Apud ANTUNES, 2002, pp. 46). Não obstante, os juristas continuam a raciocinar e a ensaiar soluções como se sociedade individual e independente fosse a regra.

Como reacção a este facto, surgiram nalguns países iniciativas que apontavam para um caminho diferente do que até então vinha sendo seguido pela esmagadora maioria dos ordenamentos jurídicos. Na prática, aqueles estados fizeram o esforço de criar e sistematizar uma disciplina jurídico-normativa especificamente aplicável à problemática dos grupos. Tal disciplina afasta-se em muitos aspectos daquilo que são as soluções técnicas do direito societário tradicional. Na vanguarda deste movimento esteve o ordenamento jurídico alemão que, no distante ano de 1965, já tinha aprovada uma disciplina jurídico-normativa, *Aktiengesetz*, especificamente aplicável aos grupos. Foi posteriormente secundado por países como o Brasil em 1976 (Lei das Sociedades Anónimas) e Portugal em 1986, com a aprovação do Código das Sociedades Comerciais que, de resto, serviu de matriz inspiradora para o nosso ordenamento jurídico, uma vez que, aquando da aprovação da LSC em 2004, acolhemos, com ligeiras alterações, muitas das soluções que constam daquele diploma. E o número de países evangelizados pelo modelo de regulação global não para de crescer, tais são os casos da República Checa, Hungria, Rússia, Croácia, Eslovénia, etc.

Ora, a forma como cada um dos ordenamentos jurídicos em concreto procedeu à sistematização da disciplina jurídica normativa dos grupos difere relativamente de país para país, como era de se esperar.

¹¹³ Cf. CRODIÉRE, Apud VENTURA, 1981, p. 37. Conferir ainda supra 1.1.

2.7.3 Modelo contratual ou germânico

Poucos temas ligados ao direito societário despertam tão vivo debate na Alemanha nos dias que correm como o tópico relacionado às coligações societárias, (*Unternehmensverbindungen*). Desde a segunda metade do século passado que a matéria dos grupos tem vindo a fazer correr rios de tinta¹¹⁴. Não indiferente a isto, o legislador alemão, reconhecendo a necessidade da elaboração de um conjunto de disposições normativas tendentes a regular os grupos de sociedades, fê-lo em dois níveis diferentes, tomando como base a diferença do instrumento jurídico que sustenta o nascimento do grupo: por um lado, os grupos contratuais, também chamados de grupos de direito e por outro lado os grupos de facto. O traçado normativo em causa preocupa-se, essencialmente, quer com a vertente da organização do grupo (*Organisationsrecht*), quer ainda com a vertente de protecção ou tutela direito tutela, (*Schutzrecht*), porquanto, o enfoque central da *Aktiengesetz*, está direccionado à protecção das sociedades dependentes, seus sócios e credores sociais (OLIVEIRA, 2011, p. 60).

À luz do mesmo ordenamento, para que um grupo possa ser considerado como de direito, é necessário que se verifique a emissão de uma declaração formal de integração denominada *Eingliederung*, (art. 18.º) que existe paralelamente ao contrato especialmente assinado para o efeito, *Beherrschungsvertrag* (arts. 291.º a 299.º). Ora, só em presença destes instrumentos será aplicável o regime jurídico excepcional criado para os grupos que, de entre outros efeitos, legitima a subalternização do interesse e vontade das sociedades filhas em favor do interesse da sociedade mãe (*herrschende Unternehmen*, arts. 308.º a 310.º da *Aktiengesellschaft*). E, no reverso da moeda, despoleta medidas tendentes a contrabalançar a posição de fragilidade a que são remetidas as sociedades filhas (*abhängige Unternehmen*), protegendo, na medida do possível, as mesmas sociedades, seus sócios e credores sociais, como se depreende dos arts. 302.º e 303.º que consagram obrigações a cargo da sociedade mãe de cobrir anualmente as perdas da sociedade subordinada e prestar caução aos credores da mesma, caso requeiram.

¹¹⁴ Como se depreende da vasta obra disponível a respeito do tópico (ALTMPEPPEN, 1991; ALTMPEPPEN, 2001, pp. 1553-1563; EHRICKE, 1998, pp. 353-363; EMMERICH, 1976, pp. 3-24; EMMERICH, 1985, pp. 743-757; LUTTER, 1980, pp. 84-159; LUTTER, 1985, pp. 1425-1435; LUTTER, 2004, pp. 1-29), só para citar algumas.

Diversamente do que acontece nos grupos de direito, nos de facto, a sociedade mãe não está legitimada a contrariar os interesses das sociedades que domina, tão pouco está legitimada a baixar orientações prejudiciais àquelas. Aliás, foi concebido um rígido expediente para evitar que tal aconteça, que passa pela obrigatoriedade de se elaborar relatórios anuais sobre as transacções efectuadas entre as sociedades do perímetro, devidamente fiscalizado pelo auditor e pelo conselho de vigilância da sociedade dependente (arts. 312.º a 314.º). Caso se detectem prejuízos a nível das sociedades dominadas, a sociedade dominante é legalmente obrigada a compensar os prejuízos sofridos por aquelas (art. 311.º), podendo ser extensiva aos representantes desta em caso de incumprimento, (arts. 317.º e 318.º).

Por força das disposições legais em referência, o regime dos grupos de facto na Alemanha mostra-se muito pouco apelativo, visto que o postulado do respeito da autonomia patrimonial e independência das sociedades dominadas deve ser rigorosamente observado, o que, no essencial, acaba por sujeitar a actuação dos mesmos aos cânones do regime societário geral.

Parece que não terá sido uma opção inocente por parte do legislador, na medida em que a ideia subjacente ao modelo tem que ver com a pretensão de persuadir os operadores económicos a recorrerem aos grupos de direito em detrimento dos grupos de facto. Pretendeu-se, com tais medidas, institucionalizar uma verdadeira chantagem legislativa por forma a reduzir as situações de domínio de facto e incentivar o aparecimento de contratos grupais mais facilmente monitoráveis.

Todavia, as expectativas do legislador ficaram completamente goradas, visto que se observou uma tendência em sentido inverso. Os grupos de facto cresceram em dimensão e sofisticação, resultando num total desfasamento entre o figurino legal e a realidade prática. O domínio fáctico somava e seguia. As disposições legais que proibiam o exercício de influência dominante prejudicial aos interesses das sociedades dominadas eram descarada e permanentemente violadas. As normas que previam um regime de responsabilização da sociedade dominante (arts. 317.º e 318.º) nos grupos fácticos eram facilmente ludibriadas e contornadas.

Diante de tal quadro, a jurisprudência tentou inverter o rumo dos acontecimentos mediante a invenção da figura do grupo de facto qualificado. A fórmula resumia-se na distinção entre grupos de facto simples (*einfachen faktischen Konzern*) e grupos de facto qualificados (*qualifizierten faktischen Korzen*)¹¹⁵. A construção jurisprudencial em causa passava pela aplicação analógica dos arts. 302.º e 303.º da *Aktiengesetz* que, em relação aos grupos contratuais, previam a obrigação de prestar garantias a favor dos credores da sociedade dependente de tal sorte que, caso o património da sociedade dominada se mostrasse insuficiente para garantir o cumprimento das obrigações, os credores desta poderiam directamente demandar a sociedade dominante. O pressuposto da aplicação analógica do dispositivo normativo em pauta era a constatação da existência de um domínio de facto qualificado, resultando, particularmente, de uma situação em que a intensidade do controlo é tal que acaba por não se diferenciar da situação dos grupos contratuais, transformando, tecnicamente, a sociedade dominada em mero departamento, executor de decisões tomadas a nível da cúpula, dando assim lugar ao aparecimento de um grupo de facto qualificado.

A solução começou a ser ensaiada no caso Autokran, quando o sócio maioritário de sete sociedades por quotas detentor de 90% do capital social das respectivas empresas foi chamado a responder directamente pelas dívidas das setes sociedades por ele dominadas em virtude da insolvência daquelas, com a base na aplicação analógica do disposto no art. 302.º. O *Bundesgerichtshof* considerou ter havido um domínio de facto qualificado, uma vez que o sócio controlador promoveu a realização de negócios altamente prejudiciais para os interesses das empresas controladas, tendo em atenção os seus propósitos egoísticos. No caso vertente, o sócio controlador orientou as sociedades em causa para que celebrassem contratos de *factoring*¹¹⁶ com uma terceira empresa, por si controlada, cuja remuneração correspondia à quase totalidade do lucro expectável daquelas.

¹¹⁵ Os casos que têm sido recorrentemente citados pela doutrina como reveladores desta corrente jurisprudencial, têm que ver com as sentenças Autokran, BGH, de 19 de Junho de 1985, Tiefbau, BGH de 20 de Fevereiro de 1989, Video BGH, de 29 de Março de 1991 e ainda o caso Stromlieferung, BGH, 11 de Novembro de 1991. Para uma análise mais acurada destas sentenças com a adicional indicação bibliográfica cf. ANTUNES, 1994b, pp. 440 e ss.

¹¹⁶ Para uma análise da figura do *factoring*, cf. DUARTE, 2000.

No essencial, a doutrina do grupo de facto qualificado foi acolhida, com ligeiras alterações, pelos casos jurisprudenciais subsequentes nomeadamente as já citadas sentenças Video, Tiefbau e TBB¹¹⁷, embora, anos mais tarde, viesse a ser abandonada com a publicação da sentença Bremer-Vulkan, de 17 de Setembro de 2001, a que se seguiram as seguintes sentenças: L-Kosmetik, de 25 de Fevereiro de 2002; KBV, de 13 de Dezembro de 2004 e Trihotel de 16 de Julho de 2007, todas do BGH que introduziram um novo paradigma na resolução destas questões.

A Lei das Sociedades Anónimas Brasileira e a proposta de Lei do então deputado francês Pierre Bernard Cousté¹¹⁸, andam muito próximas do modelo contratual germânico, desde logo porque preveem a diferenciação entre grupos de direito e grupos de facto, estipulando, igualmente, a existência da declaração formal de integração societária para os grupos de direito conforme o disposto nos artigos 47.º a 56.º e 251.º a 253.º e celebração de um contrato especial, designado por *contrat d'affiliation* e convecção de grupo, na proposta Cousté (7.º a 33.º) e na lei brasileira (256.º a 277.º), respectivamente.

2.7.4 O modelo adoptado pelos Estados Unidos da América e pelo Reino Unido

A temática dos grupos também faz parte da pauta de preocupações dos juristas americanos. Porém, não obstante a secular tradição dos grupos no país em referência, não existe uma regulação autónoma e sistematizada especificamente aplicável aos mesmos, salvo situações pontuais¹¹⁹. O figurino de regulação monossocietária continua sendo a nota dominante. Contudo, há uma fecunda produção jurisprudencial criadora de soluções aplicáveis aos grupos, muito focada na figura do controlo. O que, a julgar pela matriz

¹¹⁷ Esta última sentença veio fixar três requisitos que deviam ser atendidos para a declaração da existência de um grupo de facto: 1. que a empresa dominante exerça a sua influência sobre a dependente em sentido desvantajoso para esta; 2. que as desvantagens infligidas, representem um abuso objectivo do poder de influência dominante; 4. que não seja possível uma compensação individual da desvantagem causada (OLIVEIRA, 2011, p. 67).

¹¹⁸ Apresentada inicialmente a 19 de Fevereiro de 1970 por Cousté, não chegou a ser discutida pela Assembleia Nacional naquele ano legislativo, tendo o mesmo voltado a carga em 1975, sem que igualmente tivesse logrado sucesso (VENTURA, 1981, pp. 45 e ss.).

¹¹⁹ Pode-se afirmar, com alguma segurança, que em termos genéricos, não existe um direito dos grupos nos EUA, visto que não existem normas legais devidamente sistematizadas de cariz societário aplicáveis a estes.

subjacente ao sistema da *common law*, é perfeitamente compreensível. O debate em causa tem sido igualmente animado por uma viva e interessantíssima produção doutrinal¹²⁰.

Contudo, à parte das particularidades de cada um dos estados que compõe a federação americana, é possível identificar traços comuns. No geral, a construção das soluções relativas à problemática dos grupos de sociedades tem como base a figura do controlo. A noção de *control* encontra acolhimento nalguns dos poucos diplomas legislativos existentes, nomeadamente o *United States Code*, (15 U.S.C. arts. 80.^o/1 a 80.^o/64), nas regras de boa governação emitidas pela *Securities and Exchange Commission*, (*Rule 405*) e ainda com principal ênfase nos *Principles of Corporate Governance do American Law Institute*. Os diplomas em referência, com maior ou menor alterações, definem o controlo como «o poder de, directa ou indirectamente, isoladamente ou por acordo com uma ou mais pessoas, exercer uma influência dominante sobre a administração ou as políticas de uma organização empresarial, por via da titularidade ou do poder de voto, através de um ou mais intermediários, por contrato, ou por outra forma». Este presume-se nas situações em que a empresa dominante detenha pelo menos, directa ou indirectamente, mais de 25% de acções com direito de voto¹²¹. Porém, o ordenamento jurídico americano não faz distinção entre o controlo exercido por uma pessoa singular e o exercido por pessoa colectiva passível de viabilizar a formação de grupo.

E esta parece ser uma das principais falhas do sistema. Na realidade, a situação dos grupos tem especificidades próprias e a técnica da desconsideração da personalidade jurídica, embora seja eficaz, não é antídoto bastante para solucionar todos os problemas que a estrutura grupal apresenta. Aliás, os contornos da técnica do *piercing the corporate veil* que, de resto, constitui o principal instrumento de tutela dos credores das sociedades dependentes nos EUA, são imprecisos e bastante subjectivos, daí que os tribunais por vezes recorram a outras técnicas para salvaguardar os interesses dos credores destas sociedades. Tais são os casos da *agency doctrine* e a sua variante de *quasi-agency doctrine* ou ainda a

¹²⁰ Cf. obras de Phillip Blumberg citadas por ANTUNES (2002). Igual tendência se verifica no RU, cf. DINE (2000).

¹²¹ Cf. AMERICAN LAW INSTITUTE, 2001.

*single business enterprise doctrine*¹²². De ressaltar ainda, a nível do direito fiscal norte-americano, o que parece ser um expresse reconhecimento da figura dos grupos, ao legitimar um estado a tributar os lucros de todo o grupo, quer as empresas em causa se encontrem no mesmo estado quer se encontrem em estados diferentes dentro dos EUA, por força da figura do *functionally integrated enterprise*¹²³.

No Reino Unido, o *Company Act* aprovado em 2006 reflecte a preocupação do legislador britânico em regulamentar o fenómeno dos grupos, pese embora de forma algo titubeante. Na secção 1157 do *Company Act*, o legislador ensaia mesmo um conceito de subsidiária, dispondo que «uma sociedade é subsidiária de outra, a sua sociedade *holding*, se essa outra sociedade: a) detiver a maioria dos direitos de votos, b) for sócia dela e tiver o direito de designar ou destituir a maioria dos membros da administração, c) for sócia e controlar sozinha, segundo acordo celebrado com os outros sócios, a maioria dos direitos de votos naquela, ou se for subsidiária de uma sociedade que seja, ela própria, subsidiária daquela outra sociedade»¹²⁴. O número 2 da mesma secção admite a possibilidade de existência de subsidiária integral, *wholly-owned subsidiary*. Por esta via¹²⁵, o *Company Act* também reconhece, aparentemente, o direito da sociedade mãe a emitir instruções à subsidiária exercendo, por conseguinte, influência dominante. Paralelamente a isto, impõe aos administradores da sociedade dominada a obrigação de acatarem tais instruções, ainda que sejam desfavoráveis àquela, contanto que isto resulte de disposições estatutárias ou de contrato de controlo. Apesar disto, os tribunais ingleses negam tradicionalmente esta ideia. Tanto é assim que há mesmo quem questione a admissibilidade de celebração de contratos de controlo¹²⁶ à luz do figurino legislativo actual do Reino Unido, apesar da expressa referência que a lei faz aos conceitos *parent undertaking*, *subsidiary undertaking*, *control*

¹²² Cf. OLIVEIRA (2011, pp. 98 e ss.) para melhor compreensão destas figuras e exaustiva enumeração de outros instrumentos alternativos de tutela dos credores nomeadamente: *fraudulent conveyance*, *equitable subordination doctrine*, *substantive consolidation doctrine*.

¹²³ Cf. NUNES, 2001, p. 38.

¹²⁴ Repare-se no paralelismo entre o disposto no já citado artigo 469.º da nossa LSC e o disposto na secção 1162 do *Company Act*, que considera existir uma sociedade controladora, *parent undertaking*, quando uma empresa: a) detiver a maioria dos direitos de voto na outra empresa, b) for sócia da empresa e tiver o direito de designar ou destituir a maioria dos membros da administração, c) tiver o direito de exercer uma influência dominante sobre a empresa, por força de disposições estatutárias ou de um contrato de controlo, d) for sócia da empresa e controlar sozinha, segundo acordo celebrado com outros sócios, a maioria dos direitos de votos da empresa.

¹²⁵ Cf. *sched. 7*, par. 4(1).

¹²⁶ Cf. FARRAR e HANNIGAN (1998, Apud OLIVEIRA, 2011, p. 92).

contract, holding company, etc., argumentando que a referência que é feita não implica o reconhecimento da sua legalidade. Nota-se uma clara influência da *separate entity doctrine* nesta linha de pensamento. Contudo, não parece ser este o entendimento mais acertado. Não faz sentido terem sido aprovadas disposições normativas internas para serem somente aplicáveis a subsidiárias sedeadas em estados estrangeiros cuja ordem jurídica admita expressamente o domínio de sociedades por sociedades.

Todavia, o legislador britânico não teve a audácia suficiente para regulamentar as questões mais candentes do fenómeno grupal, como são os casos da responsabilidade objectiva ou subjectiva da sociedade controladora pelas dívidas das sociedades controladas perante os seus sócios e credores sociais, o processo de criação dos grupos, em suma regras elementares sobre o governo dos mesmos. Justifica-se, por isso, um novo olhar sobre a temática, uma abordagem mais sistematizada e menos aleatória como temos vindo a observar. Estas considerações valem também para o caso dos EUA. O modelo, com base no figurino actual, mostra-se bastante lacunoso e escorregadio.

CAPÍTULO III

3 Os Grupos no Ordenamento Jurídico Angolano

3.1 Relevância da figura dos grupos noutros ramos de direito

O fenómeno dos grupos é, nos dias que correm, bastante transversal, porquanto se assume cada vez mais como uma entidade “omnipresente”. O impacto por eles causado fez com que, nos diferentes países, os vários ramos de direito, de forma mais ou menos acutilante, com maior ou menor sistematização, tempestiva ou intempestivamente, despertassem para esta realidade.

Nalguns países, tal como se depreende na abordagem feita supra, a figura mereceu melhor acolhimento não só a nível do direito societário como também noutros ramos de direito.

Porém, em Angola, o quadro é de certa forma desolador visto que, não obstante a expressa consagração da figura pela Lei n.º 1/04, de 13 de Fevereiro, publicada no Diário da República, n.º 13, I Série, os restantes ramos de direito continuaram à margem do desenvolvimento desta fenomenologia. Em alguns, surpreendemos tímidas e atabalhoadas reacções, noutros, um sepulcral e preocupante silêncio quer das normas jurídicas quer mesmo da prática jurisprudencial.

No ponto que se segue, faremos uma abordagem sobre a relevância dos grupos em alguns ramos do direito, com os ponteiros da bússola condutora apontados para o ordenamento jurídico angolano. Destacaremos, no roteiro que se segue, o direito laboral, o direito bancário e o direito da propriedade industrial, por terem uma forte conexão com o direito societário sobre o qual, de resto, incide o enfoque central do estudo que vimos fazendo.

3.1.1 Incidências no Direito Laboral

As relações entre o direito laboral e comercial são muito antigas, aliás, ambas as áreas se emanciparam do direito civil mais ou menos na mesma altura, embora com trajectórias relativamente díspares e estejam hoje em estágios de desenvolvimento diferentes¹²⁷.

O revelo que, tanto o direito laboral como o direito comercial, conferem a empresa, faz com que existam vasos comunicantes entre os dois ramos de direito.

Na verdade, a empresa constitui, nos dias que correm, o palco sobre o qual desfilam os vários ensaios e tentativas de optimização das soluções que ambos os ramos do saber incessantemente procuram para regular os diferentes fenómenos atinentes à empresa, figura central na sociedade hodierna¹²⁸.

Este referencial à figura da empresa não levantou problemas de maior na génese do aparecimento da mesma, porquanto, materialmente, os conceitos de empresa¹²⁹ e de unidade produtiva se confundiam entre si. Eram realidades indissociáveis em função do padrão existente na altura, pelo que a construção das soluções jurídicas tinha como pressuposto aquela coincidência¹³⁰, quer num ramo de direito como noutra.

Contudo, o figurino empresarial foi-se metamorfoseando ao longo do tempo¹³¹ e o paradigma inicial da empresa monossocietária e atomística descaracterizou-se por completo o que, de certa forma, colocou em causa o diálogo, até então pacífico e harmónico, entre o direito laboral e o direito societário.

¹²⁷ Sobre a evolução histórica do direito comercial e laboral, conferir as obras de João Leal AMADO (2011, p. 18) e de António Monteiro FERNANDES (2012, pp. 15 e ss.)

¹²⁸ Com razão afirma RAMALHO (2008, pp. 19 e 20) que a empresa constituiu sempre o referente paradigmático do sistema normativo laboral, em suma, o desenvolvimento normativo do direito comercial e do direito do trabalho teve como paradigma comum a referência à empresa, tendo sido tal referência que facilitou a emancipação destas áreas jurídicas.

¹²⁹ Sobre os conceitos de empresa cf., entre outros, ABREU (1999, p. 228; 2002, pp. 14 e ss.), SILVA (1986) e CORDEIRO (2007).

¹³⁰ Cf. RAMALHO (2008, pp. p. 32).

¹³¹ Conforme referido supra na introdução, na génese esteve a figura do pequeno comerciante que controlava directamente o seu negócio; apareceram logo a seguir as sociedades comerciais que, de certa forma, revolucionaram o conceito que se tinha de empresa. Daí passou-se para a fase das grandes coligações que deram lugar aos grupos.

Paralelamente a isto, o perfil dos trabalhadores sofreu consideráveis alterações. A figura do típico operário inserido em grandes unidades fabris já não representa fielmente a paisagem actual do mercado de trabalho a nível mundial. Hoje as empresas apostam, cada vez mais, nas novas tecnologias e isto reflectiu-se no número de trabalhadores e nas qualificações requeridas para admissão dos mesmos. O sector terciário cresceu exponencialmente e passou a ser possível a prestação laboral em moldes diferentes dos existentes até então.

Tal como temos vindo a referir, o dogma da autonomia jurídica e patrimonial e da limitação da responsabilidade das sociedades comerciais ficou gravemente comprometido ou, pelo menos, seriamente abalado pelo fenómeno recente dos grupos empresariais. Logo, as soluções erigidas com base naquele pressuposto encontram-se em flagrante desfasamento com a realidade vigente.

Ora, é inevitável que o direito do trabalho leve em consideração esta brutal mudança de paradigma se quiser regulamentar, com justiça e equidade, as relações jurídico-laborais. Isto pressupõe, desde logo, o reconhecimento da existência das cadeias de comandos a nível dos grupos de sociedades e o reconhecimento do, até agora pouco explicado, interesse do grupo¹³², de modo a reelaborar alguns institutos clássicos do direito laboral, como é o caso da mobilidade da mão-de-obra, garantindo desta feita a salvaguarda dos legítimos interesses dos trabalhadores e da entidade patronal.

Os desafios que a actual conjuntura económica e social colocam ao direito laboral são enormes. Desde logo, como qualificar os vínculos laborais de trabalhadores formalmente ligados a empresas inseridas num perímetro grupal, quando efectivamente dominadas por outra ou outras empresas? Valerão as fronteiras típicas do contrato de trabalho, vinculando única e exclusivamente as partes formalmente envolvidas? Poderão os referidos trabalhadores prestar trabalho, em regime de mobilidade, para unidades de produção da

¹³² Tem sido reputado como o interesse comum a todas as sociedades que integram o perímetro grupal, que está para lá do interesse individual de cada uma das sociedades que o integram, razão pela qual o interesse destas últimas deverá subordinar-se àquele. Porém, há muitas vozes que se levantam contra a pretensa existência do “interesse” do grupo, sustentando a necessidade de se adoptar uma visão realista em relação ao tópico em causa, na medida em que o que efetivamente está em causa é o interesse da sociedade dominante, que, na prática, dita as regras e o sentido para que deverá pender a balança (ABREU, 2012, pp 242 e ss.). Parece, todavia, que a Comissão da UE está em vias de adoptar uma recomendação que reconheça o interesse do grupo, pelo menos o que refere o *Report of the Reflection Group on the Future of EU Company Law* de 5 de Abril de 2011 [Em linha] disponível em WWW URL<http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/reflectiongroup_report_en.pdf>, pp. 65 e ss.

empresa mãe? Poderão impender sobre os mesmos as obrigações inerentes ao sigilo, respeito e lealdade assumidas ao abrigo de um contrato firmado com a sociedade filha? Poderá a sociedade mãe exercer directamente o poder disciplinar sobre o referido trabalhador? Com que legitimidade? Havendo uma convecção colectiva de trabalho em vigor, numa ou noutra sociedade, sendo o trabalhador destacado para uma ou outra, conforme o caso, ser-lhe-ão aplicáveis tais normas? Em que termos?

E a pergunta que não se quer calar é a seguinte: em que medida a legislação laboral angolana acautela estas situações? Qual é o actual nível do diálogo entre o direito laboral e o direito societário?

No que respeita à questão da titularidade jurídico-subjectiva do contrato de trabalho, o figurino actual da Lei Geral do Trabalho¹³³ não comporta a possibilidade de existir um único contrato de trabalho passível de vincular o trabalhador a vários empregadores em simultâneo, diferentemente do regime português em que, havendo uma relação societária de participações recíprocas, de domínio ou de grupo, é possível a celebração de um contrato de trabalho com uma pluralidade de empregadores¹³⁴. O mesmo artigo prevê a possibilidade de se indicar o empregador que representa os demais no cumprimento dos deveres e no exercício dos direitos. Prevê igualmente o regime da solidariedade dos empregadores no cumprimento das obrigações derivadas do contrato cujo credor seja o trabalhador ou terceiro.

Ora, neste termos, à luz do ordenamento jurídico angolano, as empresas que se encontram a operar em regime de grupo deparam-se com sérias dificuldades no capítulo relativo à mobilidade da força de trabalho, visto que os mecanismos previstos para a mobilidade dos trabalhadores são bastante restritivos e só podem ser usados em situações excepcionais. O nosso direito laboral não prevê figuras típicas como a cedência ocasional de trabalhadores, novação, etc.

¹³³ Doravante LGT, aprovada a 11 Fevereiro de 2000, em substituição da anterior lei de 1981 que reflectia o regime político até então vigente de economia planificada fruto da opção inicial da República de Angola pelo socialismo.

¹³⁴ Cf. os artigos 101.º e ss. da Código do Trabalho português, doravante apenas CT.

Antes, prevê a LGT, no artigo 76.º, a hipótese de, havendo risco de paralisação da produção ou outros riscos graves, movimentar-se um trabalhador¹³⁵ dentro de apertadíssimos limites. No artigo 81.º abre-se ainda a hipótese da transferência do trabalhador para um local fora do centro habitual de trabalho, havendo razões bastantes. Mesmo neste caso, o espírito e a letra da lei parecem apontar para uma mobilidade feita *intra murus* i.e. no seio das unidades de produção da mesma entidade empregadora. Fica aparentemente excluída a possibilidade de se destacar trabalhadores da sociedade filha para prestarem serviço à sociedade mãe ou a outras sociedades do grupo e vice-versa, embora a formulação não seja suficientemente esclarecedora, porquanto o n.º 1 do artigo 81.º refere: «Por razões técnicas e organizativas, de produção ou de outras circunstâncias que o justifiquem, o empregador pode transferir temporariamente o trabalhador para local de trabalho fora do centro de trabalho, num período não superior a um ano»¹³⁶.

Logo, não seria completamente descabida uma interpretação que considerasse estarem abrangidas por esta norma a possibilidade de existência de mobilidade laboral intra-grupo¹³⁷.

Admitindo que seja possível tal mobilidade com o argumento de que, materialmente, as sociedades inseridas no perímetro constituem uma empresa unitária, embora de segundo grau, qual seria a resposta aos outros quesitos levantados supra? Impenderiam sobre os mesmos funcionários os deveres de respeito, lealdade, sigilo profissional em relação ao grupo como um todo ou apenas em relação à sociedade que os empregou?

¹³⁵ A determinação do local de trabalho é um elemento fundamental na relação laboral, daí a necessidade de se tratar o assunto com maior acuidade. Concordamos com João Leal AMADO (2005, p. 66), quando afirma que o *locus executionis* representa, pois, uma modalidade essencial da prestação de trabalho e que o local de trabalho constitui, portanto, um elemento nuclear deste contrato.

¹³⁶ No anteprojecto de alteração da LGT, já em processo de consulta pública, as coisas continuam na mesma. Sob as epígrafes “Modificações temporárias de funções por motivos respeitantes ao empregador” e “Mudança temporária de local de trabalho”, os artigos 72.º e 77.º contêm uma redacção muito semelhante à da LGT em vigor. Numa altura em que Angola regista um crescimento económico e social considerável e testemunha o florescimento de vários grupos empresariais, não se justifica que o legislador ignore as especificidades dos mesmos e o impacto que tais mudanças teriam na organização empresarial daqueles. Perde-se assim uma soberana oportunidade de se corrigir as disfunções existentes no figurino jurídico-laboral ainda em vigor.

¹³⁷ Em Portugal, estas e outras questões foram resolvidas pelo regime de cedência ocasional de trabalhadores previsto nos artigos 289.º e ss. do CT. Um dos pressupostos incontornáveis para esta cedência é a existência de coligação entre as empresas envolvidas. Parece ser uma opção inteligente, não obstante as diferenças existentes entre os dois países, quer no que respeita aos aspectos sociais e políticos quer ainda na dimensão geográfica de ambos.

Se assumirmos que o interesse do grupo como um todo reflecte, em certa medida, o interesse das sociedades inseridas no perímetro do mesmo e se considerarmos que, em última instância, a observância do respeito, lealdade e sigilo profissional se vai repercutir na esfera jurídica da empresa que formalmente os contratou, então parece-nos que os deveres em causa se mantêm, independentemente de ter havido uma transferência temporária para um centro de trabalho diverso do da entidade empregadora formal¹³⁸.

O mesmo já não se pode dizer a respeito da titularidade do poder disciplinar, porquanto o artigo 48.º da LGT dispõe de forma inequívoca que aquele só poderá ser exercido directamente pelo empregador ou pelos responsáveis da empresa¹³⁹, mediante delegação de competência expressa.

Na Europa, a reacção a esta vertiginosa mudança de paradigma tem passado inevitavelmente pela flexibilização¹⁴⁰ de algumas normas *juslaborais* e reelaboração de outras, resultando numa ostensiva afronta ao princípio do *favor laboratoris*, por um lado, e numa maior diversificação dos vínculos laborais, por outro. De resto, os tópicos referentes à mobilidade funcional, mobilidade geográfica e mobilidade temporal do trabalhador entraram na ordem do dia, tendo suscitado respostas diferentes nos vários países europeus, conforme a maior ou menor deriva para o campo do liberalismo económico¹⁴¹.

Sem embarcar na onda de mimetismos, muito em voga no nosso país, e sem com isto pretender a defesa da importação de modelos legislativos “pronto-a-vestir”, talvez conviesse que começássemos a pensar na possibilidade de flexibilizarmos, em certa medida, o figurino legislativo laboral angolano. É óbvio que a Europa tem especificidades próprias e se encontra num estágio de desenvolvimento consideravelmente avançado,

¹³⁸ Uma rápida análise ao artigo 46.º da LGT sustenta esta interpretação.

¹³⁹ Empresa aqui entendida no sentido objectivo, enquanto unidade produtiva ou estabelecimento comercial pertencente ao empregador.

¹⁴⁰ Um movimento legislativo que surgiu na sequência da crise económica que assolou a Europa, inicialmente concebido com base em medidas de emergência e transitórias, posteriormente reputadas como estruturais, advogando uma maior flexibilização das normais laborais, isto é, uma reelaboração do sacrossanto princípio do *favor laboratoris*. Cf. MACAIA (2010, pp. 37 a 51), RAMALHO (2008, p. 45) e, para mais desenvolvimentos, FERNANDES (1999, pp. 50 e 51).

¹⁴¹ Para além dos tópicos acima enunciados, outras questões entraram na pauta reformista dos governos, como são os casos da maleabilidade do regime da cessão do contrato de trabalho, remuneração, maior flexibilidade e objectivação das causas de despedimento, introdução de novos modelos de contratação: teletrabalho, trabalho temporário, trabalho no domicílio, trabalho em comissão de serviço, trabalho partilhado, trabalho intermitente, etc. (MACAIA, 2010).

contudo, não nos devemos esquecer que, quer queiramos quer não, estamos inseridos numa aldeia global¹⁴² e, como tal, não somos imunes às influências do mundo em que nos inserimos. Para o caso particular dos grupos, a realidade é visível à vista desarmada, pelo que a atitude de avestruz não é a mais aconselhável. O legislador não pode olhar para o lado e assobiar, impõe-se, desta feita, que tenhamos a coragem de encarar os problemas com realismo, para que possamos estar em condições de, com serenidade e perspicácia, fazer as reformas necessárias e convenientes.

Infelizmente, o anteprojecto da LGT, não obstante apresentar algumas inovações como são os casos da celebração do contrato de trabalho por tempo determinado com possibilidade de renovação até ao limite de 10 anos¹⁴³, a introdução de novos modelos de contratação tais como o trabalho ao domicílio e o trabalho temporário¹⁴⁴, ainda está muito longe do caminho recomendável. Há situações que deviam merecer já uma resposta do diploma em referência. Era expectável, na actual fase do campeonato, que começássemos a dar alguns passos na delicada questão dos trabalhadores de sociedades dominadas por outras sociedades, que para lá dos riscos normais inerentes à actividade económica, sobre os mesmos recai um ónus adicional, decorrente do facto de serem funcionários de uma sociedade que não controla o seu destino, portanto, mais propensa à falência e vicissitudes de vária ordem, com uma situação patrimonial extremamente volátil.

Assim, como existe uma obrigação legal que impede sobre a sociedade dominante de assumir as dívidas não liquidadas pelas empresas filhas em caso de inadimplência das mesmas, talvez fosse conveniente ensaiar instrumentos claros de protecção dos trabalhadores que todos os dias assistem aos seus empregos manobram sobre uma imaginária corda bamba, como se de equilibristas se tratassem, sem uma rede de segurança por baixo.

¹⁴² Sobre a problemática da globalização há uma vasta bibliografia porém, para uma visão abrangente sobre o posicionamento do nosso país em relação ao fenómeno recomenda-se a obra do ilustre padre angolano André LUKAMBA (2012). destaque ainda para reflexões de AVELÃS Nunes, Neoliberalismo, Globalização e desenvolvimento, Coleção Faculdade de Direito –Universidade Agostinho Neto, Luanda, 2001, p. 17 e ss.

¹⁴³ Cf. art 15.º do anteprojecto, ao contrário dos actuais 36 meses, , disponível em WWW: <URL: <http://www.mapess.gv.ao/index.php/202-ante-projecto-de-revisao-da-lei-geral-do-trabalho>>.

¹⁴⁴ Cf. arts. 26.º e 30.º do anteprojecto da LGT.

Uma saída possível, embora suscite melhor reflexão, seria impor ao grupo a obrigação legal de reenquadrar os trabalhadores de sociedades que falissem por causas imputáveis à sociedade mãe ou que fossem extintas por simples critérios de racionalidade económica, ditadas pela sociedade mãe, a coberto do pretense interesse do grupo. Outra saída talvez passasse pela criação de fundos de pensões, paralelos aos tradicionais, cujas contribuições seriam suportadas por todas as empresas inseridas no perímetro do grupo, com o propósito exclusivo de suavizar o elevado risco de deterioração do vínculo laboral a que os trabalhadores em causa se sujeitam.

Para o nosso desalento, a projectada reforma do direito laboral em Angola passa completamente à margem de alguns dos temas mais candentes nas relações jurídicas de trabalho da actualidade. Ainda há tempo de se corrigir o sentido do tiro.

3.1.2 Incidências no Direito Fiscal

A estrutura da máquina fiscal angolana e o quadro jurídico envolvente são ainda essencialmente suportados por expedientes e instrumentos legais herdados da administração colonial portuguesa.

O ordenamento jurídico-fiscal é caracterizado por uma acentuada dispersão e relativa desadequação de muitos dos instrumentos jurídicos ainda em vigor¹⁴⁵. Como não poderia deixar de ser, o regime em causa foi concebido e estruturado tendo como referência as sociedades autónomas e independentes, pelo que a realidade grupal coloca um desafio interessante ao vetusto e disperso figurino fiscal actual.

¹⁴⁵ Apesar de que, como já referido supra, está em curso um ambicioso programa de reforma tributária e fiscal que teve início em 2010, denominado PERT – Projeto Executivo de Reforma Tributária, que tem vindo a esboçar uma profunda revolução no figurino do sistema fiscal angolano. Encontram-se neste momento em fase de aprovação na Assembleia Nacional os projetos de Lei do Novo Código Geral Tributário, Código do Processo Fiscal, Código das Execuções Fiscais, Código do Imposto Industrial, Código do Imposto do Trabalho, que são diplomas estruturantes e que darão um novo alento ao actual quadro. Já foram aprovados nos últimos 2 anos outros diplomas relevantes para a reforma, tais são os casos do novo Código do Imposto sobre Aplicação de Capitais, o novo Código do Imposto Predial Urbano, a revisão do Regulamento ao Imposto de Consumo, o novo Código do Imposto de Selo, entre outras revisões pontuais em diplomas ainda em vigor.

Parece ser consensual a ideia segundo a qual os grupos reclamam um modelo de tributação específico¹⁴⁶. Parece igualmente consensual a ideia de que um dos grandes desafios do direito tributário moderno é o de garantir, na medida do possível, a observância do princípio da neutralidade fiscal¹⁴⁷, o que pressupõe dizer que o ordenamento fiscal não pode influenciar e/ou determinar o formato organizacional escolhido pelas empresas, de tal sorte que estas não sejam dissuadidas ou persuadidas a adotar determinado figurino por razões de natureza puramente fiscais.

Nestes termos, os rendimentos das sociedades autónomas bem como das empresas que se encontram inseridas numa relação grupal, devem ser tributados de modo a que a estrutura organizativa não influencie negativamente a carga fiscal do imposto ou taxa que incida sobre os mesmos.

A observância do princípio da neutralidade fiscal é, por conseguinte, um postulado a ser levado em consideração na construção do regime fiscal de um país, garantindo, desta feita, a eliminação ou atenuação dos efeitos da dupla tributação, consagrando mecanismos de compensação com base em deduções ou isenções, etc.

Os grupos de sociedades são particularmente sensíveis a esta temática. Não são raras as situações em que há uma intensa relação comercial entre empresas pertencentes ao mesmo grupo, que vão desde o fornecimento de matérias-primas, venda de produtos acabados, financiamentos, comodato, etc. São também por demais conhecidas as cadeias de participações societárias em cascata passíveis de incidir sobre um número elevado de empresas que fazem parte do mesmo perímetro grupal, o que pressupõe, à partida, a possibilidade de quinhoar nos lucros e participar nas perdas. Ora, sobre estes dividendos incidem taxas e impostos que poderão ser duplamente tributados¹⁴⁸ se não existir um expediente legal apto a eliminar ou atenuar o risco da dupla tributação e que encare a realidade grupal na sua dupla faceta que se traduz na pluralidade jurídica e unidade económica.

¹⁴⁶ A lista de países que preveem um regime jurídico especial de tributação dos grupos é enorme: EUA, RU, Dinamarca, França, Holanda, Uganda, Portugal, África do Sul, etc.

¹⁴⁷ Cf. NUNES (2001, pp. 46 e ss.).

¹⁴⁸ Tributação sobre os lucros das sociedades filhas que, uma vez ingressados na esfera patrimonial da sociedades mãe, voltarão a ser tributados quando se fizer a repartição dos lucros entre os sócios da sociedade mãe, com consideráveis prejuízos para os mesmos.

As performances das empresas envolvidas num grupo nem sempre são as mesmas, haverá eventualmente no seio do mesmo empresas que num determinado exercício financeiro apresentem perdas e, no polo oposto, empresas com um desempenho económico positivo. Se a tributação destas for feita de forma atomística, sem atender ao lucro consolidado do grupo, o saldo final da carga fiscal será consideravelmente diferente, o que poderá acarretar prejuízos para o grupo.

Parece oportuno questionar se o actual figurino fiscal reconhece as especificidades dos grupos? É possível nos termos da legislação em vigor tributar o lucro consolidado de um grupo empresarial?

Uma análise atenta ao Código Geral Tributário¹⁴⁹ em vigor e à legislação avulsa permite-nos afirmar que o ordenamento fiscal angolano não é completamente indiferente à situação de cooperação empresarial¹⁵⁰, porquanto o n.º 1 do artigo 55.º do CGT dispõe: «A Direcção Nacional de Impostos poderá fazer as deduções que se mostrarem necessárias para determinação da matéria colectável sempre que, em virtude das **relações especiais**¹⁵¹ entre o contribuinte e outra pessoa, sujeita ou não ao imposto industrial, tenham sido estabelecidas condições diferentes das que seriam normalmente acordadas entre pessoas independentes conduzindo a que o lucro apurado com base na contabilidade seja diverso do que se apuraria na ausência destas relações». No número 4.º do mesmo artigo encontramos a seguinte disposição: «Igual procedimento ao previsto no n.º 1 se adoptará para com os contribuintes em relação aos quais se verifiquem a existência de posições de terceiros dominantes no capital ou interferências directas ou indirectas na gestão, quando se verifique que tais situações provocam desvios no apuramento de resultados em prejuízo do cômputo da matéria colectável». E termina com o n.º 5 dispondo: «Quando o disposto no n.º 1 se aplique relativamente a um sujeito passivo do imposto industrial por virtude de **relações especiais**¹⁵² com outro sujeito passivo do mesmo imposto ou do imposto sobre os rendimentos de trabalho, na determinação da matéria colectável deste último serão

¹⁴⁹ Doravante apenas CGT.

¹⁵⁰ Como seria de supor, dado o facto de o Código Geral Tributário vigente ter sido aprovado em 1972, pelo Decreto 35/72, tendo sofrido várias emendas e actualizações ao longo dos anos.

¹⁵¹ O negrito é nosso.

¹⁵² O negrito é nosso.

efectuados ajustamentos adequados que sejam reflexo das correcções na determinação da matéria colectável do primeiro».

Apesar da pouca clareza do artigo em referência, parece-nos possível, à luz do ordenamento vigente, atender à especificidade de relações grupais aquando do apuramento e determinação da matéria colectável. É óbvio que a formulação do artigo em causa não é particularmente feliz, desde logo, porque não nos elucida a respeito daquilo que deve ser o entendimento das pretensas relações especiais a que alude e que, de resto, serve de pressuposto à aplicação do regime. A formulação que aparece no n.º 5 também não abona muito para o esclarecimento do tópico “relações especiais”, aliás, parece lançar mais confusão num artigo já em si bastante pantanoso, na medida em que fala da eventualidade de se estender o regime do n.º 1 nos casos em que haja terceiros dominantes ou interferência na gestão do contribuinte, sem definir os termos daquilo a que se pode considerar como “terceiros dominantes”¹⁵³, tão pouco densifica a possível interferência na gestão do contribuinte em causa.

Ademais, os termos em que são efectuadas as possíveis deduções e ajustamentos não estão suficientemente esclarecidos na lei. Parece-nos que a administração tributária tem uma grande margem de manobra e uma certa discricionariedade aquando da concretização deste comando normativo, em claro prejuízo à segurança e certeza jurídica, muito caras ao direito fiscal moderno.

Outra prova de que o legislador não está particularmente indiferente à temática dos grupos é encontrada na fórmula prevista na alínea a) do n.º 1 do artigo 13.º do Código do Imposto Sobre Aplicação de Capitais, aprovado por Decreto Legislativo Presidencial n.º 5/11 de 30 de Dezembro¹⁵⁴, nos termos do qual estão isentos de tributação os lucros de entidades com

¹⁵³ De notar que, na altura em que o diploma foi aprovado, estávamos longe de ver consagrado o regime das sociedades coligadas que aparece no título VI, Capítulo I e seguintes da LSC, pelo que dificilmente se poderá inferir que o conceito de terceiro dominante tenha como referência a LSC. Embora, nos dias que correm, uma interpretação rigorosa do artigo não exclua tal possibilidade, atendendo ao valor do elemento sistemático na interpretação jurídica. Cf. BRONZE (2010, pp. 875 e ss.), JUSTO (2006, pp. 315 e ss.) e SOUSA e GALVÃO (2000).

¹⁵⁴ Publicado no Diário da República, n.º 252, I Série.

sede ou direção efetiva em território angolano, detentoras de participação igual ou superior a 25% no capital social da entidade que distribui os lucros, com o propósito de se eliminar ou atenuar a dupla tributação económica em sede das sociedades coligadas.

Portanto, não se pode dizer que há um vazio legal sobre a temática em apreço, naturalmente o figurino atual ainda não satisfaz as reivindicações que o complexo e exigente regime de tributação dos grupos de sociedades suscita, porém, há sinais positivos que nos levam a acreditar nas perspectivas de evolução, neste particular. De *jure constituendo*, o destaque vai para a proposta que consta no Projeto de Decreto Presidencial sobre o Estatuto dos Grandes Contribuintes, em que se prevê a possibilidade de os grupos de sociedades serem tributados por via de um regime especial de tributação¹⁵⁵, consubstanciado no apuramento da matéria coletável através da soma algébrica dos resultados positivos e negativos das sociedades que compreendem o perímetro do grupo.

Esta parece ser uma posição sensata do legislador, aliás a doutrina elenca uma série de fundamentos que abonam a favor do recurso à figura da tributação pelo lucro consolidado. Para além da garantia da observância dos princípios da neutralidade fiscal, da igualdade, da manifestação da capacidade contributiva, podem ser arroladas ainda uma série de vantagens para a administração fiscal que resultam da adopção do sistema em causa, nomeadamente: a) este regime desencoraja o recurso à fraude e à evasão fiscal¹⁵⁶, neutralizando, à partida, o caviloso expediente dos preços de transferência e da subcapitalização; b) facilita o planeamento fiscal por parte das empresas; c) reduz o número de instituições a fiscalizar, porquanto concentra na sociedade dominante o

¹⁵⁵ De entre os três principais modelos, a proposta que consta do projeto de lei referido, parece aproximar-se mais do modelo da separação ou da mera compensação, porque senão vejamos: o modelo da tributação resulta da teoria da unidade (*Einheitstheorie*), nos termos da qual o grupo é considerado, para efeitos fiscais, como uma unidade jurídica fictícia; o modelo alemão (*Organschaft*) é parecido ao primeiro mas de aplicação imperativa, desde que estejam reunidos os requisitos que a lei prevê (participação igual ou superior a 75%, existência de unidade económica, exercício de facto do poder de gestão sobre as empresas agrupadas, celebração de um contrato de domínio e de transferência de lucros) e por fim o modelo de separação ou da mera compensação dos resultados, em que não se determina um resultado único do grupo, o apuramento da matéria coletável é feito de forma autónoma em cada uma das sociedades envolvidas, porém, permite-se a compensação dos resultados positivos e negativos para a determinação da dívida fiscal do conjunto (NUNES, 2001, pp. 61 e ss.).

¹⁵⁶ Para uma explicação mais completa sobre os diversos fundamentos e citação adicional de obras sobre a matéria, cf. NUNES (2001, pp. 45 e ss.).

cumprimento dos deveres de colaboração relevantes para todas empresas do perímetro grupal¹⁵⁷, otimizando, nestes termos, o trabalho da administração fiscal.

Como é lógico, o regime traz consigo algumas desvantagens, a principal das quais tem que ver com a potencial redução de receitas originadas pelo sistema de compensação de perdas entre os resultados das várias sociedades que integram o perímetro. Contudo, esta situação não pode constituir argumento bastante para não reformar o atual figurino.

3.1.3 Incidências no Direito Bancário

O sistema financeiro angolano encontra-se, nos dias que correm, em plena fase de afirmação e expansão, depois de longos anos de hibernação¹⁵⁸.

A disciplina jurídica dos grupos não ficou à margem do processo de reformas administrativas e legislativas de que resultou a aprovação da Lei das Instituições Financeiras¹⁵⁹, pese embora, não ter encontrado um acolhimento mais feliz e sistematizado.

Não obstante, denota-se, da parte do legislador bancário, a preocupação em regulamentar o fenómeno dos grupos. Logo nas disposições iniciais da LIF aparecem algumas definições legais de figuras jurídicas ligadas aos grupos.

¹⁵⁷ Cf. NUNES (2001, p. 58).

¹⁵⁸ Reza a história que, logo após a independência nacional, foram confiscados os activos e passivos adstritos aos Bancos de Angola e Banco Comercial de Angola, pelas leis 69/76 e 70/76 de 5 de Novembro. O confisco destas instituições ligadas ao regime colonial português deu lugar à criação do Banco Nacional de Angola e ao Banco Popular de Angola, respectivamente. O primeiro assumiu as prerrogativas de banco emissor e o segundo as de banco comercial, todos com capitais exclusivamente públicos. Entretanto, as transformações políticas e económicas que se seguiram ao desmoronamento do regime socialista da ex-União Soviética, que teve grande impacto no nosso país, fizeram com que fossem lançadas as sementes para liberalização da banca comercial em Angola. Hoje operam em Angola 23 instituições financeiras bancárias, das quais 3 são bancos públicos, 12 bancos privados e 7 filiais de bancos estrangeiros (cf. PERES, 2009, pp. 4 e ss. e Relatório de Avaliação de Desempenho do Sistema Financeiro Angolano, Segundo Semestre de 2011, [Em linha]. Disponível em WWW: <URL: <http://www.bna.ao/uploads/%7B92000dbf-8424-4260-bc06-b2ec09e8e3b4%7D.pdf>>.

¹⁵⁹ Aprovada pela lei 13/05 de 30 de Setembro, publicada na I série do Diário da República, n.º 117, doravante apenas LIF.

Este é o caso do n.º 8 do artigo 2.º, em que aparece a definição de filial, como sendo a pessoa colectiva relativamente à qual outra pessoa colectiva, designada por empresa mãe, se encontra em relação de domínio, considerando-se que a filial de uma filial é igualmente filial da empresa mãe de que ambas dependem. No n.º 15 do mesmo artigo aparece o conceito de participação qualificada como sendo a detenção numa sociedade, directa ou indirectamente, de percentagem não inferior a 10% do capital ou dos direitos de votos, considerando-se equiparados aos direitos de votos da participante, os direitos detidos pelas sociedades que com estas se encontram numa relação de grupo, incluindo os direitos detidos pelos membros dos órgãos de administração e de fiscalização da participante nas referidas sociedades. Ainda no mesmo artigo, no n.º 17, o legislador bancário ensaia um conceito de relação de domínio, considerando ser aquela que se estabelece entre uma pessoa singular ou colectiva e uma sociedade, quando se verificarem algumas das seguintes situações:

- (i) a pessoa em causa detenha a maioria dos direitos de voto;
- (ii) seja sócia da sociedade e tiver o direito de designar ou de destituir mais de metade dos órgãos¹⁶⁰ da administração ou do órgão de fiscalização;
- (iii) possa exercer influência dominante sobre a sociedade por força de contrato ou de cláusulas dos estatutos destas;
- (iv) seja sócio da sociedade e controle por si só, em virtude do acordo concluído com os outros sócios desta, a maioria dos direitos de voto;
- (v) detenha participação igual ou superior a 20% do capital da sociedade, desde que exerça sobre esta efectivamente uma influência dominante ou se encontrem ambas sob direcção única.

E, finalmente, aparece no n.º 20 do artigo em referência uma alusão à relação de grupo remetendo genericamente para a LSC.

Sobre os artigos em pauta, algumas notas. Por um lado, da leitura das disposições normativas em causa ressalta logo à vista a confusão conceptual em que incorreu o legislador bancário, desde logo, no n.º 8 ao delimitar o conceito de filial, passando a ideia de

¹⁶⁰ Entenda-se, mais de metade dos membros destes órgãos.

que a relação de domínio, relevante para a LIF, é apenas a que se estabelece entre pessoas colectivas. Porém, quando delimita o conceito de relação de domínio inclui no âmbito do mesmo a relação que se estabelece entre uma pessoa singular ou colectiva e uma sociedade.

Fica-se sem saber se, para efeito de aplicação do regime especial aos grupos financeiros, a LIF considera relevante apenas as coligações que se estabelecem entre pessoas colectivas, à semelhança da LSC, ou se, pelo contrário, consagra um conceito mais abrangente de coligações. Contudo, se atendermos ao sentido de outras disposições espalhadas pelo diploma, concluiremos que a LIF acolhe um conceito mais amplo de coligações, embora considere que, no âmbito da relação de domínio, do lado passivo da relação deva estar necessariamente uma pessoa colectiva.

Por outro lado, não parece haver, para lá da simples conceptualização das figuras, um regime jurídico consequente e suficientemente sistematizado aplicável às coligações societárias, ou seja, as consequências jurídicas que decorrem da (in)existência de coligações são esparsas e pouco coerentes. Destaquemos então as mais relevantes:

- A necessidade de autorização pelo BNA de transacções de acções cujo valor, isolada ou cumulativamente, represente mais de 10% do capital social da sociedade financeira bancária, em atenção ao conceito de participações qualificadas já referidos (n.º 7 do artigo 4.º da LIF)¹⁶¹;
- A necessidade de autorização pelo Conselho de Ministros¹⁶², para constituição de filiais de instituições financeiras bancárias, caso tenham a sede efectiva no estrangeiro ou estejam em relação de domínio com entidade estrangeira (art. 16.º, n.º2);
- A obrigação de fazer constar do requerimento que acompanha o processo de constituição de uma instituição financeira a relação nominal dos sócios que detenham participações qualificadas na pessoa colectiva participante, bem como a

¹⁶¹ Embora tenha relevância para os grupos, não é exclusivamente aplicável a estes.

¹⁶² Atualmente apenas pelo Presidente da República, por força da consagração do regime presidencialista no atual figurino constitucional que fez com que o conselho de ministros deixasse de ser um órgão deliberativo e se tornasse num mero órgão de consulta (cf. o n.º 2 do art. 3.º, do aviso n.º 10/2013 de 9 de Julho).

relação nominal das sociedades em cujo capital a pessoa colectiva participante¹⁶³ detenha participações qualificadas (alíneas c e d do n.º 2 do artigo 17.º da LIF), podendo servir de fundamento de recusa do pedido os casos em que a estrutura e as características do grupo empresarial em que a instituição financeira bancária estiver integrada inviabilizem uma supervisão adequada (alínea d do art. 20.º e alínea b do n.º2 do art. 23.º da LIF);

- A proibição de acumulação de cargos ou funções administrativas em diferentes sociedades financeiras bancárias, salvo quando existir uma relação de grupo (art. 29.º, n.º 1 e 2 da LIF);
- A proibição que impende sobre as sociedades financeiras bancárias de financiar as empresas que dominem directa ou indirectamente ou ainda empresas que tenham participação qualificada no capital da sociedade financeira em causa (art. 66.º, n.º 1 e 3 da LIF).

Esta última proibição é particularmente radical, não se percebe qual é a *ratio legis* a ela subjacente, porquanto uma das vantagens decorrentes da formação de grupos é o facto de se poderem realizar negócios entre empresas integradas no perímetro em condições mais favoráveis, logo, não se concebe que a sociedade mãe fique impedida de conceder financiamento às sociedades filhas, os chamados empréstimos *downstream*. E o inverso também é verdadeiro, porque não se percebe a lógica subjacente à proibição de a sociedade mãe, que actua no ramo industrial ou comercial por exemplo, ser financiada por uma das empresas financeiras bancárias que se encontrem no seu perímetro e por ela dominada, empréstimos *upstream*. Há até quem considere¹⁶⁴ a concessão de crédito e a prestação de garantias como sendo duas das mais visíveis manifestações da assinalada internacionalização do mercado pelos grupos societários, aliás, é muito frequente a criação de sociedades que exercem funções as financeiras do grupo. Poder-se-ia dizer que a letra da lei fala sobre as relações de domínio e não sobre relações de grupo; nestes termos, talvez a proibição se verifique apenas nos casos dos grupos de facto e não nos de direito.

¹⁶³ Mais uma incongruência do regime, se a ideia é tentar identificar as participações qualificadas por causa do risco que as mesmas representam e se o conceito de relação de domínio, relevante para a LIF, extravasa o da LSC virado exclusivamente para pessoas coletivas, então esta discriminação parece não fazer muito sentido.

¹⁶⁴ Cf. OLIVEIRA (2011, pp. 503 e ss.).

Ainda assim, seria um posicionamento incoerente da parte do legislador, porquanto o tratamento que a LSC concede aos grupos de facto se equipara ao concedido aos grupos de direito, mormente o direito de dar instruções desvantajosas, responsabilidade por perdas da sociedade dominante, etc. Para além do que, o conceito de grupo financeiro que aparece no aviso emitido pelo Banco Central, aplicável à supervisão em base consolidada dos mesmos, assenta sobre a noção de domínio – dependência¹⁶⁵. Ora, se assim é, as razões que estão na base da admissibilidade nos casos dos grupos de direitos são as mesmas que justificariam a admissibilidade nos grupos de facto, aliás, a LIF não distingue um do outro¹⁶⁶.

A situação torna-se particularmente mais grave pelo facto de o artigo em referência proibir inclusive a prestação de garantias¹⁶⁷ por parte da sociedade dominante aos créditos contraídos pelas empresas dominadas, subvertendo a lógica de funcionamento dos grupos e mais, o n.º 3 do “apócrifo” artigo estabelece igualmente a proibição de as sociedades financeiras adquirirem participações sociais para além das que já detêm nas sociedades que dominam¹⁶⁸, ao equiparar a concessão de financiamento à aquisição de participações sociais, o que levanta inclusive sérias dúvidas sobre a *ratio* norma em causa, visto que, na prática, impede que uma pessoa, singular ou coletiva, que tenha uma participação inicial dominante fique em definitivo impossibilitada de aumentar esta participação no futuro por imperativo legal. Quer esta participação inicial seja 10%, 20%, 30%, 50% ou 90%, uma vez adquirida não há possibilidade de subir. Diferente seria a situação se eventualmente o

¹⁶⁵ Cf. o artigo 3.º do aviso do BNA, 03/2013 de 22 de Março, publicado no Diário da República de 22 de Abril do mesmo ano, com o n.º 74.

¹⁶⁶ Claro que seria relativamente prematuro para nós avançar-se para instrumentos tão complexos e sofisticados como é o caso do *cash pooling*, tanto na vertente do *virtual cash pooling*, em que se calcula um saldo virtual por agregação dos saldos das diversas contas bancárias (saldo único consolidado), relevando apenas o saldo líquido do grupo para efeitos de apuramento dos juros; como na vertente do *cash concentration ou zero-balancing*, em que se observa uma transferência diária de fundos das sub-contas das sociedades inseridas no perímetro para uma única conta bancária, onde se exige um alto nível de organização da contabilidade e se pressupõe maior integração das sociedades em causa, elevando, consideravelmente, os riscos das sociedades dominadas. Mas daí a proibir pura e simplesmente a concessão de financiamentos intragrupo, pode ser um exagero. Para maiores desenvolvimentos a respeito destas e outras figuras, cf. OLIVEIRA, (2011, pp. 503 e ss.).

¹⁶⁷ Contrariando inclusive o que dispõe o n.º3 do art. 6.º da LSC.

¹⁶⁸ A LSC, pelo contrário, estabelece a mesma proibição em relação às sociedades dominadas e as razões parecem ser mais ponderosas, visto que, em última instância, o que se pretende é a proteção dos sócios minoritários e credores sociais que podem ser levados a embarcar num negócio particularmente ruinoso. Já as razões da perspectiva oposta, i.e, a dominante, aumentar as participações que detém na dominada, são menos claras.

legislador fixasse coeficientes prudenciais mínimos para cobertura de participações com base em recursos próprios, como faz o diploma sobre o Regime Geral de Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras português, que prevê uma cláusula barreira de 15% de fundos próprios como limite ou estabelece de forma expressa a proibição de posse por parte de instituições financeiras bancárias de participações que lhes confirmem direitos de votos superior a 25% sobre uma sociedade participada, por prazo, seguido ou interpolado, superior a três anos.

É nossa convicção que norma em causa deve ser revista, não nos repugnando a possibilidade de a interpretar corretivamente ou, no mínimo, restritivamente¹⁶⁹ e na prática é o que foi feito pelo recente aviso do BNA¹⁷⁰ sobre as aquisições ou aumento de participações qualificadas das instituições financeiras, ao suavizar o “musculado” regime da LIF consagrando na alínea b) do n.º 1 do artigo 3.º a necessidade de obtenção de autorização prévia do BNA aquando das operações de aumentos de participações qualificadas sempre que dela possa resultar uma percentagem que atinja ou ultrapasse qualquer dos limites de 20%, 33% e 50% do capital ou dos direitos de voto na instituição participada ou, independentemente das percentagens, caso a instituição participada se transforme em filial da instituição adquirente¹⁷¹.

No que diz respeito à participação de entidades financeiras no capital de sociedades não financeiras, o n.º 2 do artigo 7.º do referido aviso não deixa dúvidas sobre tal possibilidade, sujeitando as mesmas à prévia autorização do Banco Central e, no que aos grupos diz respeito, o formalismo a observar encontra-se plasmado no artigo 9.º caso a aquisição de participações qualificadas se traduza numa relação de domínio, consagrando ainda no artigo imediatamente a seguir alguns encargos adicionais que têm que ver com a necessidade de adequação das operações a serem realizadas aos objetivos estratégicos definidos no pedido de autorização.

¹⁶⁹ Sobre a interpretação jurídica cf. JUSTO (2006, pp. 315 e ss.).

¹⁷⁰ Aviso n.º 10/2013 de 10 de Junho sobre as Aquisições ou Aumento de Participações Qualificadas das Instituições Financeiras, publicado na I.ª Série do Diário da República, n.º 129 de 9 de Julho.

¹⁷¹ O n.º 2 do referido artigo sujeita à autorização do chefe do executivo sempre que do aumento das participações qualificadas resultar a transformação em filial da instituição participada ou se esta estabeleça relação de domínio com instituição financeira que tenha a sua sede principal e efetiva de administração em país estrangeiro.

Todavia, o n.º 5 do artigo 66.º da LIF abre uma excepção ao estabelecer que a referida proibição não se aplica às operações de concessão de créditos de que sejam beneficiárias instituições financeiras ou sociedades gestoras de participações sociais que estejam sujeitas a supervisão em base consolidada em que esteja incluída a instituição financeira em causa, o que nos leva a crer que o *leit motive* para a consagração desta proibição legal tem que ver com a ideia de fazer face aos riscos originados pela titularidade das referidas participações: risco de perda de liquidez, insolvência, concessão de crédito de alto risco, banalização das garantias, adulteração da contabilidade, branqueamento de capitais, etc. Ainda assim, andou mal o legislador ao consagrar um regime bastante conservador e pouco realista.

A LIF é omissa em relação à consequência jurídica que resulta do incumprimento do disposto no n.º 3.º do art. 66.º. Tão pouco estabelece paralelismos com o regime da LSC que considera nulas as transações feitas em contravenção com o estipulado no art. 471.º da LSC.

Outra consequência que resulta do regime em causa tem que ver com a possibilidade de accionar o mecanismo da supervisão em base consolidada, n.º 2 do art. 72.º da LIF, nos termos do que vier a ser definido pelos avisos do BNA¹⁷².

O aviso em referência delimita o conceito de grupo financeiro com uma definição que aparece no artigo 3.º nos termos do qual «grupo financeiro é o conjunto de sociedades residentes e não residentes, possuindo a natureza de instituições financeiras bancárias e não bancárias, com excepção das instituições financeiras ligadas à actividade seguradora e previdência social, em que existe uma relação de domínio por parte de uma empresa mãe supervisionada pelo Banco Nacional de Angola face às outras sociedades integrantes». Mais uma vez, o legislador angolano optou por privilegiar o valor da facticidade em detrimento do aspecto contratual ao ter como referência o domínio, independentemente do contrato.

¹⁷² O último aviso do BNA, 03/2013 de 22 de Março, publicado no diário da República de 22 de Abril do mesmo ano, com o n.º 74, consagra igualmente uma série de conceitos relevante para a temática em referência, definindo a empresa mãe como pessoa coletiva que exerce relação de domínio em relação a outra pessoa, designada por filial, quando se observa uma das seguintes situações: a) instituições financeiras autorizadas pelo BNA, b) (...) delimita igualmente o conceito de relação de domínio.

No artigo 4.º do aviso dispõe, *expressis verbis*, que as empresas- mãe ficam sujeitas à supervisão em base consolidada, para efeitos prudenciais. Esclarecendo no artigo seguinte que o Banco Nacional de Angola, definirá, através de normativos específicos, os requisitos e relatórios de prestação de informação relativos à supervisão. No mesmo artigo estabelece o perímetro sobre o qual incide a supervisão e os casos em que o banco pode alargar o perímetro em causa, avançando com as hipóteses de estender a supervisão consolidada inclusive sobre empresas em que uma sociedade pertencente ao grupo financeiro exerça influência dominante¹⁷³, ainda que não participe no capital social da mesma ou mesmo nos casos em que duas ou mais empresas possuam uma estrutura accionista semelhante ou órgão de administração e fiscalização compostos maioritariamente pelas mesmas pessoas.

Destaque ainda para o aviso n.º 1/2013 de 22 de Março¹⁷⁴, sobre governação corporativa das instituições financeiras bancárias que, nos seus artigos 6.º e 22.º impõe deveres de informação a respeito da estrutura accionista, para facilitação da identificação dos grupos.

3.2 Os Grupos no Direito Societário

A primeira grande revolução a nível do nosso direito societário aconteceu em 2004, altura em que foi aprovada a nova Lei das Sociedades Comerciais¹⁷⁵. Antes, as disposições normativas relativas ao direito societário estavam essencialmente incorporadas no Código Comercial de 28 de Junho de 1888, ainda em vigor, que regulamentava a matéria no título II do Livro Segundo entre os artigos 104.º e 206.º. Outrossim, o regime jurídico societário de então encontrava-se disperso em diferentes diplomas avulsos que acabaram por ser revogados pela actual LSC, como são os casos da Lei das Sociedades por Quotas de 11 de Abril de 1901, do Decreto-Lei 49381 de 5 de Novembro sobre a fiscalização das sociedades anónimas e ainda do Decreto 598/73 de 8 de Novembro, sobre a fusão e cisão das sociedades comerciais.

¹⁷³ Não se percebe o alcance do conceito “influência dominante” que o aviso refere.

¹⁷⁴ Publicado no Diário da República n.º 76, I série, de 19 de Abril.

¹⁷⁵ Lei 1/04 de 13 de Fevereiro, publicada na I série do Diário da República n.º 13.

Fruto do modelo político e económico que vigorou em Angola nos anos que se seguiram à independência nacional, o direito comercial em geral e o societário em particular tinham entrado numa espécie de hibernação, dada a reduzida importância que a actividade económica privada assumia na altura. Entretanto, as transformações políticas, sociais e económicas que se operaram no final da década 80 do século passado fizeram com que as autoridades angolanas começassem a encarar as relações mercantis num prisma completamente diferente e cedo se apercebessem da necessidade de reformular o vetusto e oitocentista regime jurídico-societário. Foi neste contexto que surgiu a LSC, apresentando-se na altura como um diploma revolucionário, portador de soluções inovadoras, de entre as quais a matéria relativa às coligações societárias. Neste capítulo, a nossa LSC em muito bebeu do regime do Código das Sociedades Comerciais português¹⁷⁶ de 1986, que por sua vez fora fortemente inspirado pela Lei Alemã das Sociedades por Acções (*Aktiengesellschaft*) de 6 de Setembro de 1965 e pela Lei Brasileira das Sociedades Anónimas de 15 de Dezembro de 1976.

A LSC¹⁷⁷ acolheu a regulamentação da problemática dos grupos societários no título VI sob a designação genérica de Sociedades Coligadas¹⁷⁸, cuja delimitação do instituto aparece logo no art. 463.º.

Da análise do art. 463.º pode inferir-se o conceito juridicamente relevante de coligações societárias¹⁷⁹. Nestes termos estaremos diante de coligações societárias quando entre dois ou mais entes societários, revestindo a forma de sociedade anónima, por quotas ou em comandita por acções e tendo a sua sede em Angola, se estabeleça uma relação que preencha a hipótese legal de um ou vários dos tipos de relação intersocietária previstos no artigo 464.º.

Tentaremos, nas páginas que se seguem, fazer uma análise mais incisiva a respeito dos contornos do regime das coligações societárias e especialmente dos grupos, quer os de direito como os de facto.

¹⁷⁶ Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 262.º/86, de 2 de Setembro.

¹⁷⁷ Por facilidade de exposição, doravante os artigos que aparecerem sem a referência do diploma devem reputados com pertencentes à LSC.

¹⁷⁸ O regime em causa cobre 34 artigos que vão desde o artigo 463.º ao 497.º.

¹⁷⁹ Na senda do conceito de coligações societárias elaborado por ANTUNES (2002, p. 279) a respeito do ordenamento jurídico português e que aqui retomamos com as devidas adaptações.

3.2.1 Tipologia

Na disciplina jurídica das coligações societárias¹⁸⁰ vigora o princípio da tipicidade, o que pressupõe dizer que nem todas as coligações que se estabelecem entre as empresas se sujeitam ao regime jurídico especial consagrado nos artigos 463.º e seguintes, pelo que toda e qualquer coligação empresarial que não se enquadre nos casos típicos previstos por lei seguirão, em princípio, o regime jurídico-societário geral.

Para efeitos de tratamento especial, o legislador angolano consagrou no art. 464.º duas vias possíveis de coligação societária:

- Sociedades em relação de participação que podem subsumir-se na modalidade de simples participações ou de participações recíprocas;
- Sociedades em relação de grupo que podem revestir três vias possíveis, nomeadamente: a) relação de domínio, b) relação de grupo constituído por contrato paritário e c) relação de grupo constituído por contrato de subordinação.

O conceito de coligações societárias é de tal forma fechado e inflexível que a sua aplicação pressupõe a verificação cumulativa de uma série de requisitos apertados que dizem respeito à forma jurídica das empresas envolvidas, ao estatuto pessoal dos sujeitos jurídicos envolvidos e à natureza da relação estabelecida entre os mesmos.

O primeiro requisito vem estipulado no n.º 1 do artigo 463.º, nos termos do qual o regime jurídico especial das coligações societárias se aplica às relações que se estabeleçam entre sociedades por quotas (art. 217.º e ss.), anónimas (art. 301.º e ss.) e as sociedades em comandita por acções (art. 214.º). Ora, a forma jurídica do ente societário é relevante, porquanto, como pressuposto incontornável para aplicação do regime especial das coligações, afigura-se necessário que o ente jurídico em causa se enquadre num dos tipos

¹⁸⁰ O conceito de coligações societárias adoptado pelo nosso legislador é um conceito fixo e determinado que faz uma enumeração casuística das coligações passíveis de serem consideradas relevantes para o direito societário, nem sempre coincidente com os conceitos de coligações relevantes para os outros ramos de direito, como por exemplo o direito financeiro bancário, como já referido supra. A opção por um conceito fechado e com conteúdo determinado abona para efeito de segurança jurídica, porém, os riscos inerentes a esta técnica legislativa não estão ausentes no caso específico do regime especial de coligações previsto pela lei societária, na medida em que, e como adiante se verá, deixou de fora do regime situações cujas características ônticas aconselhavam um tratamento equivalente.

societários descritos¹⁸¹. Ficam assim excluídas, para além das sociedades em nome colectivo e em comandita simples já referidas, as empresas não societárias exploradas pelos comerciantes em nome individual, as cooperativas, os agrupamentos complementares de empresas, as associações, fundações e as sociedades civis.

Questão interessante prende-se com a recentíssima figura introduzida no nosso ordenamento jurídico pela Lei 19/11 de 11 de Junho, que é a sociedade unipessoal. Até há bem pouco tempo, o direito societário angolano não permitia a constituição originária de sociedades unipessoais¹⁸². De resto, a LSC apenas tolerava a unipessoalidade superveniente e, necessariamente, transitória¹⁸³. Logo, a figura do domínio total inicial, que o ordenamento jurídico português consagra no art. 488.º do CSC, era inadmissível à luz da *praxis* jurídica angolana, por força de expressa proibição legal neste sentido.

Porém, com a aprovação da nova lei, passou a ser possível a constituição de sociedades unipessoais originárias, quer por pessoas singulares quer por entes colectivos¹⁸⁴. Nos termos do n.º 1 do art. 20.º da LSU, uma pessoa singular só pode ser sócia de uma única sociedade unipessoal, donde se infere, *a contrario sensu*, que os entes colectivos, em princípio, podem constituir tantas sociedades unipessoais quantas forem possíveis. Questão pertinente é saber se efectivamente as sociedades em causa formam verdadeiros grupos ou se, pelo contrário, a coligação estabelecida entre as mesmas não é relevante para efeitos da aplicação do regime especial que vimos citando.

Antes da aprovação da nova LSU, já era possível por força do art. 477.º estabelecer-se um domínio total superveniente, nos casos em que uma sociedade passasse a controlar, directa ou indirectamente, a totalidade das participações sociais da outra sociedade. Porém, nestas situações, a lei impunha que nos 12 meses subsequentes a sociedade dominante convocasse a Assembleia Geral para ou deliberar sobre a dissolução da sociedade dominante ou se decidir pela alienação de quotas ou participações da sociedade dominada.

¹⁸¹ O ordenamento jurídico angolano prevê quatro tipologias fundamentais de sociedades: por quotas (art. 217.º), anónimas (art. 301.º), em nome coletivo (176.º) e por último as sociedades em comanditas, que podem ser simples (art. 201.º) e por ações (204.º).

¹⁸² Para uma análise estruturada em relação às sociedades unipessoais bem como pertinentes considerações a respeito da evolução histórica da figura, cf. COSTA (2002; 2008, pp. 26 e ss.).

¹⁸³ Cf. arts. 142.º, n.º1, al. a), 462.º, n.º3 e 477.º.

¹⁸⁴ Cf. art. 20.º da Lei 19/11 de 11 de Junho, publicada na I série do Diário da República n.º 110, adiante apenas LSU.

Entretanto, enquanto não fosse aprovada nenhuma deliberação, a lei refere, *expressis verbis*, que a sociedade dependente se consideraria em relação de grupo com a sociedade dominante. Ora, ultrapassadas as limitações de ordem legal que o anterior regime impunha, não restam dúvidas que as sociedades unipessoais se encontram abrangidas pelo regime especial das coligações societárias, visto que preenchem o pressuposto de forma requerido pelo art. 463.^{o185}, embora só possam figurar no lado passivo da relação grupal por força da proibição legal que as impede de participar em outras sociedades civis ou comerciais¹⁸⁶.

O segundo requisito vem consagrado no n.º 2 do artigo 463.º e tem que ver com o estatuto pessoal do ente societário. O artigo em referência restringe a aplicação do regime especial das coligações societárias aos casos de sociedades que tenham a sua sede em Angola¹⁸⁷. Portanto, requer-se uma conexão espacial entre as sociedades envolvidas e o território nacional como condição da aplicabilidade do regime. Não obstante a consagração do duplo critério para determinação do estatuto pessoal das sociedades pelo art. 3.º, veio o legislador com o art. 462.º proceder a uma autolimitação do âmbito de aplicação do regime especial apenas às coligações societárias absolutamente internas, deixando de fora do regime as situações das coligações societárias nas quais um ou vários dos sujeitos intervenientes tenham as respectivas sedes em território estrangeiro¹⁸⁸.

O artigo em referência abre algumas excepções ao princípio acima descrito, a primeira vem prevista no n.º 3 que, por sua vez faz uma esquisita remissão para o inexistente n.º 4 do artigo 471.º, de facto o artigo em causa tem apenas dois números. Contudo, parece que terá havido um lapso do legislador, na medida em que o regime da proibição de aquisições de

¹⁸⁵ Nos termos do art. 2.º da LSU podem ser constituídas sociedades unipessoais por quotas e anónimas.

¹⁸⁶ Cf. art. 20.º n.º 3 da LSU.

¹⁸⁷ O artigo 3.º consagra um critério dualista que, para determinação do estatuto pessoal das sociedades, atende não somente à sede estatutária como também à sede real e efetiva o centro nevrálgico das operações da sociedade, o coração da sociedade em causa, o centro de decisão, independentemente da indicação de local diverso nos estatutos.

¹⁸⁸ A solução concebida nestes termos acaba por criar algumas disfunções à *ratio essendi* do regime especial das coligações. Desde logo cria uma incompreensível situação de discriminação entre entidades dominadas por sociedades com sede no estrangeiro e as dominadas por sociedades com sede em Angola, criando-se uma barreira artificial entre umas e outras com reflexos directos no regime diferenciado de protecção direccionado aos credores sociais e sócios minoritários das sociedades dominadas. Maior protecção para as últimas cujos credores detêm, teoricamente, possibilidades de atacar o património da sociedade mãe em caso de inadimplência da filha, nos termos dos art. 473.º e 489.º, ao passo que as primeiras deverão observar as disposições gerais da lei societária referentes às responsabilidades que recaem sobre o sócio controlador, nos termos dos arts. 88.º e 89.º. Para uma análise mais incisiva das disfunções deste regime a propósito do ordenamento português, com críticas assertivas cf. ANTUNES (2002, pp. 302 e ss.).

participações sociais pela sociedade dependente no capital social da sociedade dominante se encontra previsto no n.º 1 do artigo referido. Seja como for, a primeira exceção prende-se com a extensão do regime de proibição de aquisições de participações pelas sociedades dependentes no capital das sociedades dominantes, ainda que aquelas tenham a sua sede no estrangeiro. A outra exceção prende-se com a imposição do dever de publicação e declaração de participações, que incumbe quer às sociedades com sede em Angola que tenham participações em sociedades sedeadas no estrangeiro quer a estas últimas, quando detiverem participações no capital de sociedades com sede no nosso país.

A última exceção vem, de forma algo redundante, reafirmar a responsabilidade das sociedades com sede no estrangeiro que eventualmente “dominem” empresas com sede em Angola, perante os credores e sócios minoritários, nos termos dos artigos 88.º e 89.º já referidos.

O último requisito relevante para aplicação do regime especial tem que ver com a natureza das relações que as sociedades envolvidas estabeleçam entre si, com efeito, não será relevante qualquer tipo de relação mas somente aquelas que estão taxativamente descritas no art. 464.º nomeadamente relação de participação e relação de grupo, com as respectivas variantes já referidas supra.

Nas páginas que seguem faremos uma descrição abrangente sobre cada uma das figuras elencadas.

3.3 Sociedades em relação de simples participação

Para efeitos da LSC, estaremos diante da relação de simples participação nos casos em que entre duas sociedades exista uma participação igual ou superior a 10% de uma sobre o capital social da outra, contanto que entre as mesmas não exista qualquer outro tipo de relações previstas no art. 464.º.

As consequências jurídicas que decorrem do regime da relação de simples participações são relativamente simples e resumem-se no dever de comunicação que impende sobre

ambas as sociedades aquando da eventual aquisição ou alienação de participações da outra, nos casos em que a respectiva participação seja igual ou superior a 10%. Dispõe o n.º 1 do art. 466.º que a comunicação em causa deve ser feita por escrito, sem prejuízo do específico dever de comunicação à sociedade aquando da aquisição de quotas previsto do n.º 4 do art. 251.º e do registo de aquisição de acções no livro de acções da sociedade previsto no art. 352.º. Em caso de incumprimento do dever legal de comunicação, a sociedade participante fica impedida de exercer os direitos sociais correspondentes às quotas ou às acções adquiridas a que a obrigação de comunicação se refere.

Facilmente se percebe a teleologia imanente à norma jurídica em causa, que tem que ver com a necessidade de garantir, por força da publicidade imposta, um regime de maior transparência no relacionamento entre sociedades por forma a oferecer aos sócios, credores sociais e aos administradores¹⁸⁹ da sociedade possibilidades reais de protecção preventiva relativamente aos riscos inerentes às relações de coligações societárias, servindo igualmente de primeiro alerta para um eventual quadro de dependência. Ao cominar com a proibição de exercício dos direitos sociais correspondentes às participações obtidas em caso de violação do dever legal de comunicação, o legislador pretende, essencialmente, proteger os interesses da sociedade participada que, de contrário, poderia estar na eminência de ser paulatina ou abruptamente controlada por uma outra sociedade, sem que tivesse a possibilidade de se aperceber dos avanços daquela¹⁹⁰. Entendeu o legislador que, atingindo a barreira dos 10%, haveria indícios bastantes para que as sirenes dos sócios, credores sociais e órgãos do governo da sociedade se mantivessem em alerta, daí a consagração do dever legal de comunicação.

Identificados os propósitos que estiveram na base da consagração do regime em análise, é mister questionar se o figurino do mesmo tem sido suficientemente eficaz para garantir a protecção necessária aos sócios e credores das sociedades participadas.

Três questões ressaltam logo a vista em relação aos artigos em análise:

¹⁸⁹ Na acepção ampla do termo que inclui os gerentes, noção que tomaremos como base para descrição de ambos os casos, por comodidade de exposição.

¹⁹⁰ Pelo menos teoricamente em relação às sociedades anónimas com acções ao portador.

I- Ao contrário do que acontece ao nível de Portugal e noutros ordenamentos jurídicos que consagram uma disciplina especial dirigida às coligações, em Angola o dever jurídico de comunicação a respeito da venda ou aquisição de participações sociais de valor igual ou superior a 10% recai sobre ambas as sociedades, tanto a participante como a participada. Não há como que uma relação de alternância ou subsidiariedade entre a dominante e a dominada, no que diz respeito ao cumprimento do dever em causa, na medida em que a lei estabelece, *expressis verbis*, que qualquer uma delas fica obrigada a comunicar por escrito à outra sobre as aquisições ou alienações das participações. Fica-se sem saber se o tempestivo cumprimento por parte de uma das sociedades envolvidas exonera a outra do dever legal de o fazer ou se, efectivamente, quis o legislador, com alguns laivos de redundância, que ambas as notificações se efectivassem. Se este for o caso, há uma questão que desde logo se levanta: se a consequência da omissão do dever legal de comunicação por parte da sociedade participante é a proibição de exercer os direitos sociais correspondentes às participações obtidas, qual seria a consequência jurídica que recairia sobre a sociedade participada caso esta não cumprisse com o dever legal de comunicação?

Os artigos em referência não preveem nenhuma consequência jurídica que decorra de uma eventual omissão do dever legal por parte da participada, o que torna a respectiva imposição relativamente inócua e sem sentido, porque senão vejamos, sendo a *ratio* subjacente a consagração do regime em causa a necessidade de protecção dos sócios e credores das sociedades participadas em relação ao risco de uma eventual tomada de controlo de participações sociais da sociedade e que poderão degenerar em domínio, faz algum sentido onerar os mesmos com o dever de comunicar à sociedade que voluntariamente adquire quotas ou acções nesta última? Sinceramente, fica-se sem saber qual é o alcance e real sentido da consagração normativa feita nestes moldes. Se por um lado registamos um avanço em relação ao regime português onde se inspirou o legislador, ao prever uma consequência jurídica clara em relação à omissão do dever em causa por parte da sociedade participante, por outro, acabamos por introduzir uma confusão completamente escusada ao estendermos o dever para ambas as sociedades.

II- Outra questão que o nosso legislador não curou de regulamentar prende-se com o prazo dentro do qual as sociedades em relação às quais se estabeleça uma relação de simples participação devem comunicar-se reciprocamente sobre a alienação/aquisição. A partir de que altura é que poderemos considerar esgotados os prazos para o cumprimento desta obrigação? Poderá a mesma diligência ser realizada a todo tempo? O entendimento que a doutrina portuguesa tem tido em relação a este tópico¹⁹¹ afasta categoricamente a ideia de que tal diligência possa ser feita a qualquer altura, advogando que a referida comunicação deva ser feita imediatamente a seguir à aquisição ou, pelo menos, dentro de um prazo razoável¹⁹² subsequente à aquisição¹⁹³. Abonam a favor desta interpretação o argumento histórico, na medida em que o art. 484.º do CSC se inspirou no art. 20.º I da lei Alemã AktG que, numa situação paralela, estabelece que tal comunicação deve ser feita imediatamente ou dentro do prazo de duas semanas a seguir a aquisição. Milita ainda a favor deste entendimento o argumento do recurso à interpretação sistemática, porquanto os vários diplomas que consagram um dever de comunicação congénere preveem prazos muito apertados para o cumprimento do referido dever¹⁹⁴.

Apesar de muito ponderáveis, sobretudo o primeiro argumento, não achamos ser possível chegar à mesma conclusão no quadro do nosso ordenamento jurídico, primeiro porque não temos consagrados os dispositivos normativos congéneres referidos que justificariam o recurso a uma interpretação sistemática, depois porque, embora o art. 466.º tenha como fonte inspiradora o art. 484.º do CSC, seria forçosa a conclusão que, em última instância, admitisse o art. 20.º I da lei Alemã AktG como sendo igualmente fonte do nosso 466.º. Diante deste impasse, e por força da consequência jurídica que decorre do incumprimento daquele dispositivo, que tem que ver com a proibição do exercício dos direitos correspondentes às participações adquiridas, o nosso entendimento é o de que o prazo para formalizar a comunicação, no limite, se estende até à realização da primeira assembleia geral ordinária, imediatamente a seguir à alienação. Assim, se a sociedade participante não tiver

¹⁹¹ E que aqui retomamos tal é paralelismo da situação, ressalvadas as devidas diferenças.

¹⁹² Também não se percebe muito bem o que se deve reputar por prazo razoável, são 10, 30, 45 dias? Um ano?

¹⁹³ Cf. ANTUNES (2002, pp. 361 e ss).

¹⁹⁴ Cf. art. 3.º, n.º 1 do PDC, art. 16.º n.º 1 do CVM e art. 104.º do RGICSF.

previamente notificado à participada, deixa de poder votar na assembleia em causa e exercer os demais direitos previstos por lei. A violência da cominação legal em causa aconselha alguma prudência pelo que, não tendo o legislador estabelecido prazo específico, partindo do pressuposto de que a assembleia simboliza o palco em que são exercidos os mais significativos direitos sociais, é razoável que estabeleçamos a realização da mesma como marco de referência.

III- Questão igualmente controvertida prende-se com a interpretação que se pode retirar do n.º 3 do art. 466.º: «a falta de comunicação impede a sociedade participante de exercer os direitos sociais correspondentes às quotas ou acções adquiridas a que a obrigação de comunicação se refere». Isto pressupõe dizer que a sociedade participante estará impedida de votar¹⁹⁵, quinhonar nos lucros de exercício¹⁹⁶, informar-se¹⁹⁷, exercer preferência na compra de acções¹⁹⁸, na proporção das quotas ou acções adquiridas em violação do disposto no art. 466.º¹⁹⁹ Porém, é legítimo que se questione se os impedimentos a que o artigo se refere perduram indefinidamente ou se, pelo contrário, existe um mecanismo legal para suprir a omissão do dever imposto? Por outras palavras, o exercício dos direitos sociais relativos às participações irregularmente adquiridas²⁰⁰ extingue-se por completo ou apenas se suspende durante um certo lapso de tempo?

Embora pareça uma punição particularmente severa, nada nos faz crer que exista um expediente legal para sanar ou atenuar os efeitos jurídicos que resultam do incumprimento da lei, ainda que por hipótese a sociedade participada cumpra com o dever prescrito, o que não deixa de ser irónico e de certa forma absurdo, se atendermos ao valor do bem jurídico que se pretende proteger. Está igualmente excluída a possibilidade de cumprir o dever de forma extemporânea, que no caso vertente seria depois da realização da assembleia geral.

¹⁹⁵ Arts. 278.º e 404.º

¹⁹⁶ Arts. 239.º e 326.º.

¹⁹⁷ Arts. 236.º, 320.º, n.4 e 323.º.

¹⁹⁸ Art. 318.º

¹⁹⁹ A lei é clara em relação a este aspecto: o impedimento só abrange as quotas ou acções adquiridas irregularmente.

²⁰⁰ E aqui entenda-se a irregularidade como omissão do dever legal de comunicação e não qualquer outro vício que substancialmente condicione a validade do negócio em causa.

A lei utiliza a expressão – *qualquer uma delas fica obrigada* – o que nos faz crer que o dever é autonomamente imposto a cada uma das sociedades envolvidas, logo, não obstante a falta de previsão de uma consequência jurídica que decorra da omissão do dever por parte da sociedade participada a omissão do mesmíssimo dever legal por parte da participante é susceptível de despoletar consequências catastróficas para os interesses desta última que, por sua vez, não lhe restará outra saída sensata senão a transmissão das respectivas participações sociais a favor de uma outra entidade sob pena de ficarem eternamente neutralizadas em decorrência da literal paralisação dos direitos sociais.

Convém ainda notar que as participações detidas por interpostas pessoas – sociedades que dependem directa ou indirectamente da participante, sociedades que estejam em relação de grupo com a mesma, acções ou quotas detidas por pessoas por conta e/ou em representação de qualquer dessas sociedades, são computadas para efeito da determinação da percentagem relevante para o regime em análise. Há uma verdadeira equiparação entre o conceito formal e o conceito material de titularidade de participações. Isto evita a fraude e o permanente escamoteamento da lei. Nas situações em que existam participações interpostas, o dever de comunicação deverá assim ser exercido preferencialmente pela sociedade dominante ou a sociedade em cujo nome e interesse as respectivas participações existem.

3.4 Sociedades em relação de participações recíprocas

Dispõe o art. 467.^o que duas sociedades estão em relação de participações recíprocas quando cada uma delas participa no capital da outra, logo que ambas as participações passem a ser iguais ou superiores a 10% do capital social.

A severidade com que o legislador esculpiu o regime em análise, como mais adiante se verá, elucida a forma pouco simpática e algo desconfiada como o mesmo encara o cruzamento de participações²⁰¹, aliás, este sentimento não parece ser exclusivo das autoridades nacionais,

²⁰¹ As razões que estão na base do desconforto sentido pelo legislador em relação ao cruzamento de participações intersocietárias prendem-se com os riscos geralmente associados a esta condição, sendo o mais

tendo sido inclusive, no quadro do ordenamento jurídico português, rotulado como “figura indesejada”, na curiosa expressão de Oliveira Ascensão²⁰². De facto, o cruzamento de participações tem sido reputado como uma forma indirecta de autoparticipação, cujo regime é igualmente bastante restritivo²⁰³, em virtude dos riscos que a situação em si encerra.

Desconstruindo a previsão legal acima enunciada, poderemos afirmar que a aplicação da disciplina especial às coligações societárias em regime de participações recíprocas pressupõe cumulativamente a observância dos seguintes requisitos:

- a) Existência de participações cruzadas entre duas sociedades. É necessário que duas sociedades participem no capital uma da outra, quer esta participação se faça de forma directa, quer ainda por intermédio de sujeitos interpostos que decorrem das relações de dependência ou de grupo entre duas ou mais sociedades. O n.º 3 do art. 468.º remete expressamente para o n.º 2 do 465.º, conferindo, desta feita, relevância à titularidade indirecta de participações sociais para efeitos de aferição do montante global de quotas ou acções que uma determinada sociedade detenha no capital social da outra e que poderá despoletar a aplicação das restrições associadas ao regime de participações recíprocas.
- b) O segundo requisito tem que ver com o montante das participações sociais em causa. É necessário, para que tenha alguma relevância, que os montantes das participações sociais sejam iguais ou superiores a 10%²⁰⁴ do capital social das

verosímil a potencial diminuição do valor de garantia e intangibilidade do capital social, por força do ficcionado e ilusório aumento da riqueza que tal condição cria. Com frequência, provoca o *teleskopeffekt*, *pyramideneffekt* ou ainda *capital leverage*, (nos grupos de participação piramidal ou em cascatas), que se caracteriza pelo facto de permitir virtualmente o controlo de uma enorme massa de capitais, o que acaba por se reflectir na situação patrimonial dos credores que celebram os contratos na suposição de que, no mínimo, o capital social declarado existe de facto. Para além disto, existe ainda o risco de este cruzamento de participações propiciar uma subversão do sistema de divisão de competências entre os sócios e administradores, na medida em que os últimos podem usar inteligentemente o cruzamento de participações para manipularem o sentido de voto nas assembleias gerais com fito de alcançar os seus propósitos egoísticos, que passam necessariamente pela perpetuação dos mesmos no poder. Para maiores desenvolvimentos a respeito da questão, cf. ANTUNES (2002, pp. 376 e ss.).

²⁰² Cf. ASCENSÃO (2000, pp. 594).

²⁰³ Cf. arts. 243.º, 345.º e ss.

²⁰⁴ Esta percentagem deverá ser calculada com base no confronto entre o valor nominal do capital social das sociedades reciprocamente participadas e o valor nominal das quotas ou acções detidas por ambas. Esta

sociedades envolvidas. Porém, caso o montante das participações de uma das sociedades ultrapasse o limiar dos 50%, aplicar-se-á o regime relativo ao domínio, por força do n.º 5 do art. 468.º que dispõe: «cumulando-se a relação de participações recíprocas com a de domínio, o disposto em matéria de domínio prevalece sobre o estabelecido no número anterior». O que nos leva à conclusão de que a aplicabilidade do regime em referência pressupõe que as participações cruzadas em causa não sejam inferiores a 10% nem superiores a 50%.

Da verificação de um cruzamento relevante de participações, decorrem determinadas consequências jurídicas que assentam essencialmente em três eixos estruturais:

- a) Dever de comunicação que impende sobre ambas as sociedades, sempre que as participações cruzadas atinjam 10% do capital social de ambas. Uma vez mais, o legislador não demarcou os prazos dentro dos quais esta diligência deve ser realizada, contudo, e ao contrário do que acontece com o regime unidireccional das simples participações, a maior ou menor diligência ou inércia observada pelas sociedades em causa corre por conta e risco das mesmas, na medida em que, tal como se verá logo de seguida, a última sociedade a efectuar a comunicação ficará automaticamente proibida de adquirir novas participações na sociedade em causa e converter-se-á, *ipso jure*, no sujeito passivo da relação de participações recíprocas. Esta consequência, *de per se*, pode funcionar como mola impulsadora da eficácia do regime. Tanto é assim que, não obstante o bem jurídico em causa ser a protecção do conhecimento da situação de cruzamento de participações por parte da sociedade que primeiramente adquiriu ou comunicou, a lei considera irrelevante o facto de tal sociedade ter tido conhecimento da existência de participações cruzadas por outra via, ou seja, não basta o conhecimento do facto, é necessário que a

parece ser a solução mais razoável, em face do silêncio do legislador em relação aos critérios que devem nortear o cálculo dos referidos montantes.

existência do mesmo seja comunicada por escrito à contraparte. Este é o entendimento que se pode retirar da remissão que o art. 468.º faz para o 466.º²⁰⁵.

- b) O segundo eixo do regime em causa reside no impedimento que recai sobre o sujeito passivo da relação de participações recíprocas (que, para o caso, será a sociedade que tiver adquirido as participações sociais relevantes em último lugar ou que tiver comunicado sobre o mesmo facto em momento posterior à contraparte) em adquirir novas quotas ou acções na sociedade que reciprocamente participe no seu capital. Esta proibição vigora enquanto tais participações se mantiverem acima dos 10%²⁰⁶. Como é lógico, a proibição em causa é igualmente extensiva às sociedades que a mesma de certa forma domine ou em relação às quais exista uma ligação grupal. É igualmente extensível a qualquer uma das entidades descritas no n.º 2 do art. 465.º, aplicável por força da remissão expressa feita pelo n.º 3 do art. 468.º.
- c) O terceiro eixo do regime em análise, de resto corolário do último descrito, prende-se com a paralisação dos direitos sociais inerentes às quotas ou acções adquiridas ao arrepio da proibição legal referida. Dispõe o n.º 4 do art. 468.º que «as aquisições efectuadas em violação do disposto no n.º 2²⁰⁷ são válidas, mas a sociedade adquirente fica impedida de exercer os direitos sociais inerentes às quotas ou às acções adquiridas, com excepção do direito de participar no produto da liquidação». Quis o legislador, com esta disposição, evitar ou atenuar os efeitos perniciosos que decorrem do cruzamento de participações sociais, sobretudo a partir de um certo nível. Frise-se que a paralisação dos direitos sociais registrar-se-á apenas em relação às quotas ou acções que ultrapassem o limite dos 10% do capital social das sociedades reciprocamente participadas. Independentemente da existência das mesmas a jusante ou a montante, em relação ao momento das aquisições proibidas. Se por hipótese uma empresa, *sociedade A*, aumentar a sua participação de 5% para

²⁰⁵ De notar que a solução encontrada cauciona as situações em que, de má fé e plena coincidência da existência de participações qualificadas no seu capital social, uma sociedade decida, ainda assim, adquirir participações na outra, sendo que tais participações serão reputadas como válidas e legítimas, não por desconhecimento do facto, mas por inércia da primeira que deixou de comunicar ou fê-lo tardiamente, legitimando a fraude e má-fé. De *jure constitendo*, seria recomendável que se considerasse a relevância de outras formas possíveis de conhecimento do facto que não apenas o da comunicação formal.

²⁰⁶ Cf. art. 468.º, n.º 1.

²⁰⁷ Entenda-se proibição de aquisição de quotas ou acções adicionais.

15%, apenas os 5% das aquisições das acções ou quotas entretanto adquiridas ficarão paralisadas; o mesmo acontece se a *sociedade B*, que já possui 25% de participações no capital da *sociedade A*, e não tiver formalizado a comunicação e, por hipótese, a *sociedade A*, por sua vez, em momento posterior, aumentar as participações que detém no capital daquela (B) em montante superior a 10%. Neste caso, a paralisação dos direitos sociais abrangerá 15% dos 25% existentes. Enquanto se mantiver o impedimento, reputam-se como inexistentes os direitos do sujeito passivo da relação de participações recíprocas aos lucros, informação, preferência na aquisição de novas quotas ou acções, etc., na proporção da percentagem neutralizada. Esta condição provocará enormes prejuízos para a sociedade em causa, daí que o referido artigo responsabilize expressamente os administradores²⁰⁸ desta pelos prejuízos decorrentes das mal sucedidas aquisições²⁰⁹. Com esta cominação, o legislador cumpre dois propósitos: por um lado, desencoraja a negligência e a má-fé dos administradores, dissuadindo-os da ideia de estimularem situações de conluio e, por outro lado, evita os efeitos perniciosos que decorrem do cruzamento de participações. A lei nada refere a respeito da possibilidade das comunicações serem feitas em simultâneo, quer por simples coincidência quer por concerto caviloso entre os administradores de ambas as sociedades em relação às quais se registam as participações relevantes. Nestes casos, haverá dificuldades para identificar o sujeito passivo da relação. Todavia, da leitura que se faz da última parte do n.º 6 do art. 468.º, deduz-se que numa situação destas a paralisação dos direitos verificar-se-á em relação a ambas as sociedades, porque senão vejamos: dispõe o n.º 6 que «sempre que a lei imponha a publicação ou declaração de participações, devem ser mencionados a existência de participações recíprocas, o seu montante e as quotas ou as acções cujos direitos não podem ser exercidos por uma ou por outra das sociedades». Este último elemento acaba por ser determinante, porquanto, admite a possibilidade de ambas as sociedades deixarem de estar em condições de exercer os direitos inerentes às participações sociais.

²⁰⁸ Na acepção ampla do termo.

²⁰⁹ Cf. alínea b) do n.º 4 do art. 468.º.

Como se isto não bastasse, o legislador considera, não obstante a paralisação dos direitos, que se mantêm activos os deveres e obrigações inerentes às quotas ou participações ilicitamente adquiridas²¹⁰. O que pressupõe dizer que, à partida, a sociedade em causa não estará exonerada de realizar suprimentos²¹¹, prestações suplementares²¹² e outras prestações acessórias²¹³, do dever de quinhão nas perdas na proporção da totalidade do capital social detido²¹⁴, etc.

De facto, pelas razões invocadas, é fácil concluir que não é pacífica a forma como o legislador encara as situações de participações cruzadas.

3.5 Sociedades em relação de domínio (os grupos de facto)

O capítulo III do título VI da LSC consagra, não obstante as insuficiências e distorções, um regime bastante original, sobretudo no que diz respeito às sociedades em relação de domínio. Na prática, o legislador angolano não se limitou apenas a reconhecer a existência dos grupos de facto, que resultam das relações de domínio, como também e sobretudo reservou a favor dos mesmos uma disciplina jurídica normativa muito próxima ao regime aplicável aos grupos de direito, cuja pedra de toque reside na legitimidade reconhecida às sociedades dominantes de baixarem instruções desvantajosas às sociedades que dominam²¹⁵ e no correspondente dever jurídico de compensar as perdas e danos²¹⁶, como adiante se verá com maior detalhe.

Por agora, concentremo-nos na caracterização dos traços gerais do regime das sociedades em relação de grupo.

²¹⁰ Cf. alínea b) do n.º 4 do art. 468.º.

²¹¹ Cf. arts. 269.º e ss.

²¹² Cf. arts. 231.º e ss.

²¹³ Cf. art. 230.º. Para uma análise das implicações destes instrumentos nas sociedades cf. DUARTE (2008, pp. 257-280; PITA (2011, pp. 95-112); PINTO (2011, pp. 113-128); ALMEIDA (2010, pp. 277 e ss.).

²¹⁴ Cf. alínea b) do art. 22.º.

²¹⁵ Cf. art. 475.º.

²¹⁶ Cf. arts. 473.º e 474.º.

Ao contrário do que tem sido regra ao nível do direito comparado, máxime ao nível do CSC português que, de resto, influenciou grandemente a elaboração da nossa LSC, o nosso legislador optou por inserir sistematicamente a disciplina do domínio de facto no capítulo referente às relações de grupo. Assim, o capítulo III do diploma em referência subdivide-se em três secções: a primeira, dedicada às sociedades em relação de domínio, comporta nove artigos e vai do 469.º ao 477.º; a segunda secção está voltada para a regulamentação das sociedades em relação de grupo paritário, de reduzida visibilidade e comporta três artigos, do 478.º ao 480.º; e, por último, mas não menos importante, aparece a terceira secção dedicada às sociedades em relação de subordinação, que traz consigo dezassete artigos, do 481.º ao 497.º.

No que se refere às relações de domínio, os legisladores dos diferentes países que consagram uma disciplina jurídica específica virada para as coligações societárias debatem-se com um grande dilema: não obstante a proibição expressa, no quadro do relacionamento, que se estabelece entre sociedade dominante e dominada, aquela, com muita frequência, acaba por determinar e condicionar, ilicitamente embora, o comportamento dos administradores das sociedades por ela dominadas, salvaguardando preferencialmente os seus interesses em detrimento dos interesses da dominada²¹⁷. Ora, esta situação com muita frequência resulta em danos e enormes prejuízos para os sócios minoritários, credores sociais e quiçá trabalhadores das sociedades dominadas. E porque nestes ordenamentos não foi estabelecida uma disciplina típica dos grupos para as sociedades em relação de domínio, deparam-se com um verdadeiro dilema: Como responsabilizá-las? A quem compete o ónus da prova? Como evitar tais situações?

E encontramos respostas de várias formas e feitios. Há quem advogue o recurso a regras e princípios gerais do direito, como é o caso da responsabilidade decorrente de deliberações abusivas; há quem defenda um quadro de responsabilização assente na figura do sócio controlador, mediante a desconsideração da personalidade jurídica da sociedade

²¹⁷ Como refere ABREU (2012, p. 224), a propósito do ordenamento jurídico português: «o “poder de facto” é exercido extra-organicamente. A sociedade dominante (por intermédio dos seus administradores, normalmente) determina por fora (fora das assembleias e dos procedimentos deliberativos, e fora do controlo das minorias) o comportamento dos administradores da sociedade dominada, instrui ou concerta-se com estes de modo (mais ou menos) confidencial».

dependente; há quem ensaie uma solução assente na figura do administrador de facto²¹⁸, reputando a sociedade dominante como tal e houve ainda quem propusesse²¹⁹ a aplicação analógica das normas que regem os grupos de direito, em especial as que se destinam à protecção da sociedade filha. Na Alemanha, como já referido supra, a jurisprudência ensaiou várias vezes uma solução parecida, aplicando analogicamente a disciplina jurídica dos grupos de direito aos grupos de facto qualificados²²⁰. Enfim, o desfile poderia continuar, porém, qualquer uma das soluções implica um exercício subjectivo e, de certa forma, aleatório por parte do intérprete, que em nada abona para a salvaguarda da segurança jurídica.

Por este facto, e contra os ventos da tendência dominante, o legislador angolano concebeu um regime ousado e bastante pragmático²²¹ para os casos das situações de domínio de facto de uma ou várias sociedades por outra. Para tal, penso que terá partido de uma premissa lógica e realista que encontra respaldo na constatação da realidade prática vigente no âmbito das coligações societárias.

A verdade é que, com maior ou menor intensidade, de forma mais ou menos sistemática, com maior ou menor frequência, a administração da sociedade dominante, em regra, acaba sempre por ter alguma influência nos destinos da sociedade que domina, quer exercendo esta influência organicamente (no âmbito das assembleias) ou extra organicamente (fora dos procedimentos deliberativos), mediante pressões informais, subtis chantagens ou ainda de forma aberta e descarada, não obstante a proibição legal expressa. Ora, se é este o quadro com que nos brinda a realidade prática, de nada adianta fingir que as coisas se passam doutra forma e, por mais que o figurino dos grupos contratuais nos convenha (de entre outros motivos por causa da transparência tendencialmente subjacente aos mesmos, das maiores garantias que o processo em si apresenta, aliada à facilidade de monitorização), a prática societária continua esmagadoramente virada para o domínio em

²¹⁸ Aquele que, sem título bastante, exerce, directa ou indirectamente e de modo autónomo (não subordinadamente) funções próprias de administrador de direito das sociedades. Cf. Abreu (2012, p. 239); LUTHER (2012, p. 68 e ss.)

²¹⁹ No quadro do ordenamento jurídico português em que há uma indefinição em relação a este tópico, cf. ANTUNES (2002, pp. 601 e ss.).

²²⁰ Cf. capítulo II, n.º 2.7.3, p. 55.

²²¹ Muito próximo do Código das Empresas Comerciais de Cabo Verde (V, arts. 515.º a 524.º), embora sem ter enquadrado sistematicamente as situações de domínio aos grupos.

detrimento da formação de grupos por contrato²²², logo, é prudente que o enfoque central da regulamentação seja redireccionado para a figura do domínio, que constitui o centro nevrálgico do fenómeno das coligações.

Grande parte das críticas que são apontadas à disciplina jurídica dos grupos ao nível do ordenamento jurídico português e, em certa medida, do alemão, têm que ver com a desadequação entre os expedientes jurídicos legais concebidos e a realidade prática vigente. Nestes países, concebeu-se todo um sistema tendo como base um hipotético e conveniente contrato de grupo, todavia, raríssimos, se não mesmo inexistentes, são os casos em que a celebração de tal contrato acontece.

Por isso, não obstante as fragilidades e imprecisões (que mais abaixo apontaremos de forma mais incisiva), é de saudar a coragem e a coerência do legislador angolano²²³ que cuidou de equiparar, ao nível das consequências práticas, a situação do domínio de facto aos grupos, legitimando, desta feita, o aparecimento dos grupos de facto, sem quaisquer pruridos, libertando-se, pelo menos aparentemente, da miopia crónica que grassa por essas bandas.

Como já referido acima, o sistema normativo angolano dos grupos de sociedades encontra-se estruturado sobre o conceito de “domínio”²²⁴, porquanto garante, por força da lei, tutela preventiva ou sucessiva nas situações em que existe um domínio real ou potencial de uma sociedade sobre a outra, que se presume *juris tantum*, nos casos expressamente enumerados no nº 2 do artigo 469.º, independentemente da celebração formal de um contrato de grupo e, por sua vez, a figura do domínio pressupõe o entendimento do conceito operativo de influência dominante. A prévia apreensão deste conceito é crucial para a realização de uma análise objectiva sobre as virtudes e defeitos do regime instituído. Tentaremos fazer uma segunda, e talvez decisiva, aproximação ao conceito de influência dominante, depois da primeira tentativa no capítulo primeiro.

²²² E não é um quadro exclusivo de Angola, como bem ilustra a abordagem feita nos capítulos antecedentes.

²²³ Partilhando da mesma opinião vide LUTHER (2012, p. 169).

²²⁴ Ao contrário do ordenamento jurídico português, que tem como espinha dorsal da regulação dos grupos de sociedades, o contrato de subordinação, sobre o qual assenta parte substancial do instituto das coligações.

3.5.1 O conceito de influência dominante

Pelo menos um aspecto do tópico em referência colhe largo consenso a nível da doutrina nacional e do direito comparado, que tem que ver com a não necessidade de a sociedade dominante exercer efectivamente influência dominante bastando, para tanto, a possibilidade real de exercício. Aliás, o elemento literal aponta para esse sentido quando refere: «duas sociedades estão em relação de domínio quando uma delas, chamada dominante, **se encontra em condições de exercer**, directamente ou por intermédio de sociedades ou de pessoas nas condições estabelecidas no n.º 2 do artigo 465.º, sobre a outra, dita dependente ou dominada, **uma influência dominante**²²⁵». À lei basta o facto de existirem condições objectivas para o exercício de uma influência dominante, para daí presumir, *juris tantum*, a existência de uma relação de domínio²²⁶.

É também importante que se diga que tal influência, para ser relevante, deverá ser estável e, de certa forma, institucionalizada, o que pressupõe dizer que não deverá basear-se numa situação de domínio fortuita e ocasional. Impõe-se que se apure, à partida, se a pretensa sociedade dominante detém os instrumentos jurídicos de controlo que lhe possibilitem, de forma estável e institucional, influenciar o destino das sociedades em que participa. Claro está que não é necessário que tal influência seja efectivamente exercida durante um certo lapso de tempo determinado, como sustenta determinada doutrina. O que é de facto relevante não é um prazo definido mas sim a estabilidade da posse dos mecanismos de controlo que estiverem a disposição da sociedade dominante.

No que se refere à extensão desta influência, questiona-se com frequência a respeito da amplitude real ou potencial do exercício da influência dominante. Por outras palavras, para que a influência dominante possa ser considerada relevante, é necessário que a mesma incida sobre a globalidade dos sectores da actividade da empresa em causa ou, pelo contrário, bastará que a mesma incida em determinados sectores? Não faltam vozes que se

²²⁵ O negrito é nosso.

²²⁶ E um pouco pelo mundo fora tem sido este o entendimento, sobretudo nos países que estão na vanguarda da institucionalização do regime especial de grupos e não só: Alemanha (*Beherrschungsmöglichkeit*), Portugal (*Pode exercer*), Itália (*Influenza dominante potenziale*), etc. Cf. ANTUNES (2002, pp. 455 e ss.).

inclinam para a primeira possibilidade²²⁷, advogando que só se poderá falar sobre influência dominante juridicamente relevante quando tal influência, objectivamente considerada, incidir sobre a globalidade da empresa e da respectiva política de negócios ou, quando subjectivamente considerada, possa ser exercida no quadro das competências dos órgãos de administração e gestão da respectiva empresa, não é bastante a concentração do controlo em alguns sectores. Não é bastante a dependência que esteja apenas circunscrita em sectores empresariais específicos, acrescentam. Outros, porém, inclinam-se para o lado oposto e consideram que seria desnecessário o controlo de todas as vertentes de uma sociedade, desde a produção, marketing, venda, recursos humanos, recursos financeiros, etc., para que haja aptidão objectiva para o exercício de uma influência dominante²²⁸. Como já sustentámos supra, aquando da primeira tentativa de aproximação ao conceito que tivemos ocasião de fazer, parece-nos, se nos abstrairmos dos parâmetros que a lei nos oferece, não ser imperioso e incontornável que se tenha o controlo global de todas as áreas ou sectores de uma sociedade, basta que para tanto esta influência dominante incida sobre órgãos estratégicos da mesma, passível de influenciar o rumo que venha a tomar. E se tivermos em consideração os parâmetros que a lei nos oferece²²⁹, não restarão dúvidas que o factor determinante para o exercício de uma influência dominante é a possibilidade de condicionar o governo de uma determinada sociedade. Quer isso depois se reflecta na prática em todas ou apenas algumas das áreas da sociedade em causa, quer esta influência não se concretize, a verdade é que em termos formais aquela empresa que potencialmente estiver em condições de influenciar o governo da outra, será reputada como dominante.

3.5.2 Instrumentos de influência dominante

Questão igualmente pertinente é a da identificação dos instrumentos passíveis de gerarem uma influência dominante, para depois se aferir quais os que são relevantes para o regime especial das coligações societárias. De facto, as sociedades estão sujeitas a vários

²²⁷ E. Gebler, *Aktiengesetz Kommentar*, I, 209, ADLER/DURING/SCHMALTZ, *Rechnungslegung und Prufung der Aktiengesetz*, I, 135 (ed.1970), Apud ANTUNES (2002, pp. 466 e ss.).

²²⁸ ANTUNES (2002, pp. 467 e ss.).

²²⁹ Cf. art. 469.º.

condicionalismos, quer exógenos quer endógenos, sendo que alguns dos instrumentos em causa acabam por ter uma influência determinante sobre o rumo dos acontecimentos daquelas. De um lado encontramos vários contratos civis ou comerciais, como são os casos dos contratos de financiamento, distribuição, agência, *franchising*, *leasing*,²³⁰ mútuo, licença de modelos e patentes, e do outro lado encontramos participações societárias de sociedades no capital de outra(s).

Não é segredo para ninguém que, em muitas das situações contratuais em referência, há uma correlação de forças de tal modo desequilibrada que eventualmente propicia situações de dependência económica entre sociedades. Pensemos nos casos de empresas financeiras bancárias que, a dada altura, colocam os seus clientes completamente à mercê dos seus caprichos por força de cláusulas contratuais particularmente desfavoráveis, que chegam a impor à sociedade devedora a obrigação de previamente consultar o banco aquando da celebração de determinados negócios, tendo inclusive, nalguns casos, a prerrogativa de vetar a decisão de investimentos superiores a determinados montantes. Pensemos igualmente naqueles contratos de licença de patentes ou modelos, alguns dos quais bastantes rígidos ao ponto de amarrar as empresas a favor das quais se concede a licença à cedente, que, por sua vez, podem condicionar sobremaneira as decisões de expansão, a estratégia de venda e marketing, etc. Pensemos nos casos em que uma determinada empresa fornece matérias-primas em regime de monopólio e acaba por ditar, de facto, as regras de mercado. Ou então, nos casos em que a distribuição de determinado produto depende essencialmente de uma empresa²³¹ que controla aquele segmento de negócios e, aproveitando-se deste facto, acaba por condicionar os preços, volume de produção e qualidades dos produtos das empresas que os fabricam. Pensemos nas situações dos contratos de *franchising* que, nalguns casos abrangem até aos mínimos detalhes como a decoração, apresentação dos funcionários, o modo de fabricação dos produtos, as quantidades máximas de venda, o perfil dos funcionários a contratar, etc., criando no

²³⁰ Para uma análise sistematizada de algumas destas figuras contratuais, cf. MONTEIRO (2009, pp. 35 e ss.). Cf. também sobre o mesmo tópico e mais virado para o ordenamento jurídico angolano LUTHER (2008), FILIPE (2013), e ainda DUARTE (2000).

²³¹ Como afirma lapidarmente MONTEIRO (2009, pp. 35 e ss.), cada vez mais se tornou indispensável a intervenção de especialistas: estes não só se concentram na actividade da distribuição, desenvolvendo-a e aperfeiçoando-a, como libertam dessa preocupação o produtor, automatizando-a. O distribuidor interpôs-se entre o fabricante e o consumidor, adquiriu visibilidade, importância e um estatuto próprio. Tornou-se fundamental.

público a ilusão de que se trata da mesma empresa. Enfim, vários outros exemplos poderiam ser elencados para ilustrar situações em que há uma forte dependência entre empresas. A questão que se coloca é a seguinte: poderemos considerar tais situações como exercício de influência dominante, passíveis de despoletar a aplicação do regime especial das coligações? E neste ponto há uma grande controvérsia na doutrina a respeito da relevância que se deve atribuir às relações fácticas de domínio. Há quem defenda a equiparação entre instrumentos fácticos (externos) de influência e os jurídicos (internos)²³²: «não deve, pois, pensar-se que a regulação do controlo de base económica é apenas tarefa do direito civil em geral ou direito da concorrência, desenquadrada da temática do grupo: as preocupações típicas trazidas pelo controlo interempresarial valem aqui, justificando-se ou impondo-se um tratamento integrado do “conflito do grupo” *strictu sensu* e das situações a ele análogas», afirma peremptoriamente Ana Perestrelo de Oliveira²³³. Segundo a autora, o imperativo da unidade valorativa obriga a procurar resposta uniforme para a generalidade das hipóteses de integração económica – real ou potencial – de empresas, independentemente da forma técnica da sua organização²³⁴. E a autora não deixa de ter razão. De facto, o contrato de *franchising* surge numa linha de evolução em que sobressai a crescente ingerência na actividade de distribuição e representa a mais estreita forma de cooperação entre empresas independentes e o mais elevado grau de integração do distribuidor (o franquiado) na rede da outra parte (o franqueador), em termos de gerar no público a convicção de ser o próprio fabricante, ou

²³² Cf. BLUMBERG, STRASSER, GEORGAKOPOULOS, GOUVIN, *Blumber on Corporate groups I*, Apud OLIVEIRA (2011).

²³³ Cf. OLIVEIRA (2011, pp. 130 e ss.) E ainda remata: cumpre, na verdade, reconhecer que o controlo que resulta, automaticamente, da detenção de participações sociais ou de contrato de domínio – permitindo dirigir a administração e as operações de diversas sociedades – pode ser atingido de forma igualmente eficiente através de outros acordos (v.g., contratos de franquia, contrato de licença, contratos de crédito) que revelam um poder negocial desproporcionado da sociedade dominante, criando posições equivalentes, em termos de domínio e de subserviência, às que caracterizam a relação entre a sociedade mãe e as suas subsidiárias.

²³⁴ E a mesma retoma um exemplo da obra, *Blumberg on Corporate*, sobre um caso decidido pela jurisprudência americana, *Vaughan Vs. Columbia Sussex Corp.*, 1992 U.S. Dist. Ct. LEXIS 820 (S.D.N.Y. 1992), em que a cadeia de hotéis Holiday Inn levava a cabo a sua actividade em Nova Iorque através de 6 hotéis detidos por subsidiárias e 37 hotéis operados por franqueados e não havia diferenças nas práticas da intensidade e qualidade do controlo exercido sobre as unidades das subsidiárias e o exercido sobre as unidades franqueadas. Conclui dizendo que, devido ao poder de controlo do franqueador e à potencial e provável ocorrência de conflitos de interesses entre este e o franqueado, o direito dos grupos de empresas, em sentido amplo, não pode demitir-se da ponderação dos problemas que resultam da relação de franquia e de outras relações análogas.

uma sua filial, a encarregar-se da distribuição²³⁵. Todavia, não tem sido este o entendimento de uma franja considerável da doutrina²³⁶, porquanto estes por sua vez defendem uma aplicação mais restrita do regime especial dos grupos aos casos de controlo intra-orgânico deixando, desta feita, as questões da dependência económica, *strictu sensu*, para a regulamentação de outros ramos de direito como são os casos do direito da concorrência, do direito financeiro, do direito civil, etc.

Neste ponto, acompanhamos Engrácia Antunes²³⁷ quando refere: «apenas a influência interna ou orgânica – aquela que é exercida de dentro da própria organização empresarial ou se funda num potencial de influência de natureza endojurídico-societária – pode ser considerada aqui como jurídico-societariamente relevante, pois apenas os riscos por ela originados para a sociedade dependente e demais destinatários a esta ligados (sócios minoritários, credores sociais) pretendem fazer face à protecção específica do direito societário». Por mais ponderáveis que sejam as razões invocadas por aqueles que defendem opinião contrária, não se pode esquecer o facto de que existem outros ramos de direito mais vocacionados a regulamentar determinadas situações e, sem prejuízo da complementaridade que deve existir entre os diferentes ramos, o direito societário não pode ter a pretensão de abarcar tudo e mais qualquer coisa. Ora, nestes termos, julgamos ser prudente deixar de fora do regime especial das coligações societárias o domínio que resulte das situações fácticas e exógenas.

Em síntese, e parafraseando Rui Manuel Pinto Soares Pereira Dias²³⁸, a influência dominante deverá ser potencial, dotada de relativa certeza e segurança, suficientemente estável, sem duração temporal mínima, orgânica, não meramente sectorial, em princípio positiva e directa ou indirecta.

²³⁵ Cf. MONTEIRO (2009, p. 119).

²³⁶ Cf. K. Martens, *Mitbestimmung, konzernbildung und Gesellschaftereinflub*, 204; U. Schneider, *Die Personengesellschaft als verbundener Unternehmen*, 276; H. Werner, *Der aktienrechtliche Abhängigkeitstand*, pp. 103 e ss.

²³⁷ ANTUNES (2002, pp. 530 e ss.).

²³⁸ Cf. DIAS (2007, p. 66).

3.5.3 As presunções legais de domínio

Por causa da indeterminação do conceito²³⁹ influência dominante, pedra angular do regime de coligações societárias, decidiu o legislador consagrar determinadas presunções legais de domínio²⁴⁰. Tais presunções assentam essencialmente em três vectores:

- a) Nos casos em que uma sociedade detém a maioria do capital social da outra;
- b) Nos casos em que uma sociedade dispõe de mais de metade dos votos;
- c) E, por último, nos casos em que uma sociedade tiver o direito de designar mais de metade dos membros dos órgãos de administração e fiscalização da outra.

Duas notas se impõem à partida: a primeira, é mister que se esclareça que as presunções em causa não são absolutas, mas sim relativas²⁴¹ pois, como veremos logo de seguida, estas admitem prova em contrário e apenas indiciam uma situação de influência dominante²⁴²; a segunda nota prende-se com o facto de o arrolamento feito pelo artigo 469.º não ser taxativo mas sim meramente exemplificativo, sendo que, em tese, o ordenamento jurídico angolano admite outras formas de domínio relevantes para o regime das coligações, como adiante se verá.

²³⁹ Ver a noção de conceito indeterminado em MACHADO (2002, pp. 113 e ss.).

²⁴⁰ Cf. art. 469.º.

²⁴¹ Não obstante a existência de vozes dissonantes (FIGUEIRA, 1990), não obstante igualmente o elemento literal do artigo dificultar o entendimento por nós perfilhado. No mesmo sentido vai LUTHER (2012, p. 170), quando afirma que sim, é verdade, assumimos de imediato que há ali uma presunção relativa, mas tal pode não ser a primeira interpretação a que se chega pela leitura da lei, que diz: “existe uma influência dominante sobre a outra quando aquela (...). Ora, *prima facie*, não se diria que há aqui sequer uma presunção quanto mais uma presunção relativa. Porém, é da convocação de outros referentes interpretativos (literais, teleológicos, sistemáticos e históricos) que chegamos aquela conclusão. Um deles retira-se de pronto da letra do artigo 470.º que, sob a epígrafe “dever de comunicação”, diz: “nos casos em que a lei impuser a publicação ou a declaração de participações, devem as sociedades, quer a presumivelmente dominante, quer a presumivelmente dependente (...)”. Mas tal argumento literal não é, no entanto, definitivo, pois do n.º 1 do art. 471.º já se pode tirar outra ilação. Outro argumento retira-se da história do preceito que, como é obvio, não esconde a sua fonte ou fontes, quer seja no CSC português (art. 486.º, n.º 2), quer seja no CEC cabo-verdiano (art. 515.º, n.º 2), ou mesmo no art. 116.º da LSA brasileira, onde em qualquer das mencionadas normas estrangeiras se percebe, claramente, que se trata de uma presunção *iuris tantum* (...) (cf. art. 350.º do CC).

²⁴² Assim, não concordamos com o entendimento perfilhado por ALMEIDA (2010, p. 418), quando refere que, ao contrário do ordenamento jurídico português, as presunções elencadas pelo art. 469.º são absolutas. Nada justifica um entendimento diverso, aliás, o autor parece contradizer-se porquanto na página imediatamente anterior refere que o interesse desta disposição é apenas a inversão do ónus da prova, o que indicia pelo menos uma possibilidade teórica de sustentar prova em contrário por parte da sociedade contra qual a presunção recai.

No que diz respeito à primeira presunção, detenção da maioria do capital, o legislador parte do pressuposto de que a percentagem do capital social detido por uma sociedade é, em princípio, proporcional à percentagem dos votos que esta detém na sociedade em que participa. Nestes termos, é legítimo presumir que o sócio maioritário tem fortes probabilidades de condicionar as decisões da assembleia geral da sociedade participada e, por via disto, dominar os destinos da mesma.

Diz-se em princípio porque a correspondência capital/votos nem sempre é proporcional, existindo várias situações que, em teoria, podem frustrar esta correspondência e, conseqüentemente, fazer cair a presunção. Uma delas é a eventual celebração de acordos parassociais²⁴³ que podem respeitar ao exercício do direito de voto²⁴⁴ e, não obstante o efeito *inter partes*, implicar na prática a diminuição das possibilidades de a sócia maioritária influir nos destinos da sociedade participada, embora não esteja qualquer acordo parassocial apto a fazer cair a presunção de domínio estabelecida. Para que o mesmo seja atendido, é necessário que se apure de facto a sua vinculatividade, estabilidade e exequibilidade²⁴⁵, o que pressupõe dizer que o mesmo deverá ser duradouro, de carácter tendencialmente geral e dotado de garantias sólidas do seu cumprimento²⁴⁶.

Outra situação que pode fazer cair por terra a presunção de domínio por força da detenção da maioria do capital social tem que ver com a possibilidade que se abre na alínea b) do n.º 2 do 404.º, que abre portas para a restrição do direito de voto mediante a consagração de uma cláusula no contrato de sociedade a impedir que sejam contados os votos acima de certo número quando forem emitidos pelo mesmo accionista, quer em nome próprio, quer também como representante de outros accionistas. Numa situação hipotética em que a *sociedade A* detenha 51% de participações no capital social da *sociedade B*, se por hipótese o limite estabelecido pela disposição estatutária elaborada nos termos do artigo em referência fixar como limite o correspondente a 25% do capital social, a *sociedade A* poderá equiparar-se à *sociedade C* que detém apenas acções correspondentes a 25% porque, na

²⁴³ Contratos celebrados entre todos ou alguns dos sócios (ou entre sócios e terceiros), produtores de efeitos atinentes à posição jurídica dos pactuantes sócios (enquanto tais) e, eventualmente, atinentes também a outros pactuantes (terceiros) e à vida societária, mas que não vinculam a mesma sociedade. Cf. ABREU (2010c, vol. II, pp. 153-154). Cf. igualmente ALMEIDA (2010 pp. 242 e ss.).

²⁴⁴ Cf. art. 19.º, n.º 2.

²⁴⁵ Cf. ANTUNES (2002, p. 551). Cf. ainda DIAS (2007, p. 81).

²⁴⁶ Ibidem.

prática, não obstante a repartição dos dividendos obedecer à proporcionalidade das acções, a sociedade maioritária não poderá dominar a assembleia geral da sociedade participada B, por força da limitação daquela disposição estatutária²⁴⁷.

O mesmo se diga a respeito das situações em que a sócia maioritária detenha mais de 50% de acções, sendo a maioria das quais ou a totalidade das mesmas, acções preferenciais sem voto²⁴⁸. Nestas situações, cai necessariamente por terra a presunção de domínio estabelecida na alínea a) do 469.º.

Importa igualmente ressaltar, em gesto de remate final, que por força da aplicação analógica do disposto no art. 466.º e atendendo ao enunciado no n.º 1 do artigo 469.º, a detenção da maioria do capital social tanto pode ser directa como indirecta.

A segunda presunção só nos vem provar que o legislador tinha consciência de que a correspondência participações sociais/votos, não era fatalmente proporcional, na medida em que, como já referido, existem situações em que os sócios aparentemente minoritários acabam por ter possibilidades reais de dominar os destinos das sociedades em que participam, não obstante o valor aritmético das suas participações sociais. Tais situações podem decorrer da consagração de determinados direitos especiais a favor de alguns sócios²⁴⁹ cujas quotas correspondem a votos plurais²⁵⁰. Esta maioria pode ainda resultar de participações indirectas através de outras sociedades dominadas ou ainda mediante a celebração dos acordos parassociais já referidos²⁵¹ e nos casos de existência de acções preferenciais sem votos. O legislador não ficou igualmente alheio às situações de existência de maiorias de facto²⁵², que resultam geralmente da grande dispersão do capital social por pequenos investidores que voluntariamente se remetem a uma situação de passividade e completo alheamento sobre os destinos da sociedade, furtando-se das participações nas

²⁴⁷ O argumento vale igualmente para os casos de existência de inibição do direito de voto, 404º, n.º4 e 466.º, nº 3.

²⁴⁸ Cf. art. 366.º.

²⁴⁹ Nos casos das sociedades por quotas.

²⁵⁰ Cf. art. 278.º.

²⁵¹ ALMEIDA (2010, p. 419).

²⁵² Nos casos em que um sócio, embora não seja maioritário, pode com toda probabilidade confiar, baseando-se nos dados da experiência resultante das anteriores assembleias gerais, na passividade dos restantes sócios. Cf. DIAS (2007, p. 80) e LUTHER (2012, p.64), que chamam a atenção para o facto de este tipo de controlo fáctico ser raro ou praticamente inexistente na nossa realidade em que sequer existe uma bolsa de valores a funcionar, instrumento que geralmente facilita a dispersão das participações sociais.

assembleias gerais e interessando-se única e exclusivamente pela partilha dos lucros²⁵³. Já é clássico o exemplo da General Motors, em que o sócio dominante tinha pouco mais de 2% das acções. É portanto incontornável que esta maioria fáctica seja estável e não apenas ocasional ou incidental. A doutrina costuma a apontar o prazo de cinco exercícios consecutivos²⁵⁴ para legitimar a existência da mesma. Por todas estas razões consagrou o legislador a presunção da alínea b) do art. 469.º.

A terceira presunção resulta da possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou do órgão de fiscalização. Se em relação à primeira parte da alínea c) do art. 469.º, se percebe a *ratio* subjacente a tal consagração, uma vez que o controlo do órgão de administração é crucial para os destinos da sociedade participada, já quanto à segunda parte é pouco perceptível o impacto que a designação de mais de metade dos membros do órgão de fiscalização teria no governo societário, pelo menos em relação ao modelo tradicional²⁵⁵ que é regra no nosso ordenamento jurídico. Faz sentido uma previsão nestes termos à luz do modelo de governo societário germânico em que o Conselho Geral e de Supervisão tem uma interferência mais directa e incisiva na gestão das sociedades, não se limitando ao clássico papel de fiscalização.

Contudo, o legislador achou prudente presumir a existência de influência dominante e, concomitantemente, a existência de uma relação de domínio quando uma sociedade, embora não possua participação maioritária do capital social da outra, tenha em abstracto a possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração e fiscalização, quer este privilégio resulte de cláusulas estatutárias²⁵⁶, quer resulte da detenção de *golden shares*, quer resulte de acordos parassociais.

O legislador parte do pressuposto de que os gerentes ou administradores estarão propensos a acatar as recomendações e orientações do sócio que, por si só, pode ser responsável pela eleição e/ou destituição dos mesmos.

²⁵³ Nalguns casos, são os próprios estatutos da sociedade a exigirem um número mínimo de acções para habilitar o seu titular a participar na assembleia geral, n.º 6 do artigo 399.º, interpretado-a *contrario sensu*.

²⁵⁴ Cf. Cristine Windbichler, in Klaus J. Hopt, Herbert Wiedman (Hrsg.), *Akiengesetz – Grobkommnts, Ester Band (Einleitung; §§ 1-53)*, 10. *Lieferung, De Gruyter Recht, Berlin*, 1999, Apud DIAS (2007, p. 86).

²⁵⁵ Para uma abordagem sistematizada a respeito dos vários modelos de governo societário, cf. ABREU (2010a).

²⁵⁶ Nas sociedades por quotas, é possível prever no contrato um direito especial à gerência (cf. arts. 26.º, 88.º e 290.º, n.º 3).

Já tivemos a ocasião de referir que, ao contrário do que acontece ao nível do direito comparado, máxime português, as consequências resultantes das presunções legais de domínio em Angola não são inócuas, antes pelo contrário, da constatação da existência de uma relação de domínio resultam profundas consequências que se reflectem inelutavelmente na esfera jurídica das sociedades envolvidas. Vejamos em síntese as mais flagrantes.

- a) A primeira consequência, de resto semelhante ao regime português²⁵⁷, tem que ver com o dever que impende tanto sobre a sociedade presumivelmente dominante como sobre a presumivelmente dominada, de declarar a verificação de algumas das situações descritas no n.º 2 do art. 469.º e que aqui já foram objecto de tratamento específico. É mister questionar se este dever é correlativo do dever de informação previsto nos artigos 466.º e 468.º ou se, pelo contrário, é um dever autónomo e diferente daquele. Se atentarmos para epígrafe do artigo 470.º, dever de comunicação, surpreenderemos, à partida, semelhanças em relação às epígrafes dos outros dois artigos em referência, contudo, o teor do mesmo diferencia-se substancialmente da redacção dos 466.º e 469.º, o que nos leva a crer que a obrigação jurídica prevista no 470.º é independente da consagrada nos artigos homólogos. Porém, nada impede que se aplique analogicamente o regime dos artigos 469.º e 470.º nas situações das relações de domínio, por respeito à coerência do sistema jurídico e atendendo à teleologia imanente à consagração daquele dever específico, cujas razões se verificam igualmente, e se calhar com maior acutilância, nos casos de domínio, logo, e por maioria de razão, tanto a presumivelmente dominante como a presumivelmente dominada têm o dever jurídico de informar a contraparte a respeito da ocorrência de uma situação de presumível domínio²⁵⁸.
- b) Outra consequência jurídica que decorre da relação de domínio está directamente relacionada com a proibição que impende sobre a sociedade dependente de adquirir quotas ou acções da sociedade que a domina²⁵⁹, salvo as aquisições a título gratuito ou resultantes de uma adjudicação em processo executivo ou ainda resultantes de partilhas do património de sociedades de que seja sócia. Na abordagem feita a respeito das relações de participações recíprocas, expusemos as razões que estão na base desta aparente aversão do legislador no capítulo respeitante ao cruzamento de participações que têm que ver, geralmente, com preocupações relativas à salvaguarda do capital social, e para lá se remete²⁶⁰. Ao contrário do regime das

²⁵⁷ Art. 486.º do CSC.

²⁵⁸ No mesmo sentido, mas com uma linha de argumentação relativamente diferente, ALMEIDA (2007, p. 421).

²⁵⁹ Art. 471.º.

²⁶⁰ Cf. ponto 3.4, pp. 91 e ss.

simples participações e participações recíprocas, o incumprimento deste dispositivo normativo não implica somente a paralisação dos direitos sociais inerentes às participações sociais adquiridas em fraude à lei. O legislador sanciona o incumprimento com a nulidade das referidas aquisições²⁶¹, salvo os casos das aquisições feitas em bolsa²⁶², que deverão seguir o regime do n.º 4 do art. 468.^{º263}.

- c) Curioso, e algo paradoxal, é o elenco de deveres e obrigações que recaem sobre a sociedade dominante, que constam da pauta do art.º 472.º. Pelo interesse prático e académico que a presente disposição normativa apresenta, talvez não fosse despendiando reproduzi-la, *ic et nunc*:

Art.º 472.º - Deveres da sociedade dominante

1. *A sociedade dominante deve promover a realização do objecto social da sociedade dominada, sendo responsável para com os restantes sócios desta e seus trabalhadores pelo cumprimento deste dever.*

2. *Constituem violações do dever geral enunciado no número anterior, designadamente:*

- a) impedir a sociedade dominada de realizar o seu objecto;*
- b) levar a sociedade dominada a favorecer qualquer pessoa, singular ou colectiva, em detrimento dos outros sócios;*
- c) promover alterações do contrato de sociedade ou liquidação, fusão, cisão ou transformação da sociedade dominada, em prejuízo dos demais sócios minoritários e seus trabalhadores;*
- d) adoptar medidas e tomar decisões que lesem os interesses da sociedade dominada ou causem prejuízos a esta ou aos seus sócios minoritários ou trabalhadores;*
- e) induzir membros dos órgãos de administração ou de fiscalização da participada a praticar actos ilegais ou contrários aos seus estatutários²⁶⁴;*
- f) celebrar, directamente ou por interposta pessoa, qualquer negócio com a sociedade dominada;*
- g) aprovar ou fazer aprovar contas irregulares da sociedade dominada.*

3. *Qualquer sócio da sociedade dominada pode impugnar os actos irregulares a que se refere o número anterior, e propor a respectiva acção de indemnização.*

Há muito que se diga a respeito da disposição normativa em referência, desde logo pela flagrante contradição em relação a alguns dos artigos do instituto das coligações societárias, máxime as alíneas b), d), e f). Na verdade, o disposto nas alíneas referidas entra

²⁶¹ Cf. o n.º 2 do art. 471.º.

²⁶² ALMEIDA (2010) propõe uma interpretação extensiva do artigo em referência de modo a abranger os mercados regulamentados ou os sistemas de negociação multilaterais. Não nos repugna um entendimento neste sentido.

²⁶³ O que é perfeitamente compreensível, se atentarmos para a fluidez e volatilidade das operações bolsistas. Ferir de nulidade tais aquisições seria contraproducente e extremamente perigoso. Basta pensarmos nas cadeias de transmissões que num mesmo dia podem incidir sobre uma acção.

²⁶⁴ Parece ter havido um *lapsus linguae*, na verdade o legislador quis dizer estatutos.

em rota de colisão com o artigo 475.º que consagra o direito de dar instruções, inclusive desvantajosas, à sociedade dominada pela dominante e que são de acatamento obrigatório. É que ao proibir a sociedade dominante de tomar decisões que lesem o interesse da dominada²⁶⁵, a celebrar contratos com a dominada que impliquem o favorecimento de terceiros²⁶⁶, compromete uma série de operações que são quase conaturais ao regime de coligações societárias, mormente a transferência de uma actividade mais rentável da dominada para outra empresa do perímetro, a imposição da fonte de obtenção dos financiamentos ou de fornecimento de matérias-primas a favor de uma das empresas do perímetro, ou ainda a determinação de que a dominada, outrora generalista se especialize somente na produção de matéria para fornecer exclusivamente as sociedades do grupo, impor à dominada que comercialize e distribua apenas os produtos fabricados pelas empresas do perímetro, ainda que os de fora sejam mais rentáveis, etc.

Não se percebe como é que, por um lado, o legislador reconhece a favor da dominada o direito de baixar instruções desvantajosas e impõe o correspectivo dever jurídico de compensar a mesma pelas perdas e danos²⁶⁷, responsabilizando-a directamente perante os credores e, por outro lado, em claro *non sense*, venha consagrar uma série de restrições.

Temos que concordar com Gilberto Luther²⁶⁸ quando refere que grande parte daqueles deveres arrolados no artigo 472.º «são, teleológica e irremediavelmente, inconciliáveis com o direito de dar instruções do art. 475.º, sendo que este último é a razão de ser quer do sistema especial de responsabilidade da sociedade dominante, com destaque para responsabilidade pelas perdas da sociedade dominada, quer a responsabilidade para com os credores da sociedade dominada (...)»

Há uma clara incongruência entre as normas em análise, que deve ser debelada. *Ipsa facto*, impõe-se que se restabeleça a coerência e a lógica do sistema jurídico por via interpretativa

²⁶⁵ Alínea d).

²⁶⁶ Alíneas f) e b).

²⁶⁷ Cf. arts. 473.º e 474.º.

²⁶⁸ 2012, p. 175.

e isto passa, necessariamente, pela convocação dos outros elementos de interpretação: histórico²⁶⁹, sistemático²⁷⁰ e teleológico²⁷¹.

Em conclusão, pensamos que o artigo 472.º deve ser interpretado restritiva e correctivamente, atendendo à teleologia imanente ao instituto em causa.

Já referimos que, como contrapartida do poder de direcção da sociedade dominante, foi consagrado a favor da sociedade dominada o direito de exigir que a dominante compense as perdas anuais²⁷² que, por qualquer razão, se verifiquem durante a vigência da relação de domínio, sempre que aquelas não forem compensadas pelas reservas constituídas durante esse período²⁷³. Daí que o referido direito à compensação só possa ser accionado após o termo da relação de domínio, salvo nas situações de falência por parte da dominada²⁷⁴.

Mais rigoroso ainda é o regime de responsabilidade da sociedade dominante perante os credores sociais da dominada (473.º), que cobre tanto as obrigações assumidas no período anterior à verificação da relação de domínio como aquelas que forem assumidas na vigência da mesma relação até ao seu termo. Contudo, esta responsabilidade é uma garantia adicional o que, desde logo, não permite a execução directa da sociedade

²⁶⁹ E o elemento histórico revela-nos que o actual artigo 472.º é resultado de um casamento, pouco feliz diga-se de passagem, que o nosso legislador tentou fazer entre a inspiração proveniente de algumas disposições da LSA brasileira de 1976 com o espírito subjacente ao regime das relações de domínio do CSC português, e o resultado só podia ser este, criou-se uma situação de total antinomia entre normas.

²⁷⁰ O elemento sistemático lembra-nos que as normas em causa estão sistematicamente enquadradas no instituto das coligações de sociedades, máxime na parte referente aos grupos e que o regime excepcional dos mesmo derroga, em grande medida, a disciplina normativa das clássicas sociedades comerciais. Assim, diante da contradição entre os artigos 472.º vs. 473.º e 474.º, prevalece a interpretação que favoreça a operacionalização do “interesse” do grupo. O n.º 3 do art. 776.º só vem reforçar esta posição, ao isentar os administradores da dominada de responderem pelas omissões ou pelos actos praticados na execução de instruções recebidas, está implicitamente a admitir a eventualidade das referidas instruções serem desvantajosas e prejudiciais para a dominada.

²⁷¹ O elemento teleológico lembra-nos que a consagração do direito de baixar instruções desvantajosas para a sociedade dominada, em homenagem ao “interesse do grupo”, tem por finalidade garantir maior flexibilização no relacionamento inter-societário, atendendo às especificidades apresentadas pela realidade grupal. Logo, seria impensável a existência de grupo sem direcção unitária cuja actuação passa necessariamente pelo sacrifício dos interesses individuais da sociedade dominada para atender ao “interesse” do grupo.

²⁷² Cf. art. 474.º.

²⁷³ O apuramento da existência do dever de compensação passa pelo confronto entre os valores das reservas e lucros apurados durante a relação de domínio e os prejuízos registados tendo como referência o mesmo período.

²⁷⁴ Cf. n.º 2 do 474.º.

dominante por um título executivo em que conste como devedora à dominada²⁷⁵. É óbvio que, por causa da ausência de um contrato de grupo que formalize o domínio de uma sociedade por outra, podem levantar-se pertinentes questões sobre a prova do início do domínio e um eventual questionamento a respeito do âmbito desta responsabilidade: abrangerá apenas as dívidas que resultem das instruções desvantajosas ou, pelo contrário, abrangerá todas as dívidas? Da interpretação do artigo não parece resultar a discriminação das dívidas em relação às quais a dominante responde, logo, a responsabilidade perante os credores sociais cobre todas as dívidas. Estes últimos deverão apenas invocar a eventual verificação de uma das situações presumidas ou, caso não conste do elenco das presunções de domínio, provar a existência do mesmo.

O artigo 476.º consagra o regime de responsabilidade dos membros do órgão de administração²⁷⁶ tanto da dominada como da dominante. Desde logo, impõe aos administradores da dominante o dever de adoptar, relativamente ao grupo, a diligência exigida por lei para sua própria sociedade, o que não deixa de ser uma situação insustentável, porquanto aqueles estão primariamente e sobretudo vinculados ao dever de lealdade²⁷⁷ para com a sociedade dominante cujos interesses podem ser colocados em causa se atenderem ao interesse do grupo²⁷⁸, na medida em que o favorecimento de uma ou várias sociedades do perímetro em detrimento da dominante pode fazer com que os sócios livres daquela responsabilizem os seus administradores pelos prejuízos que decorrerem de determinadas operações, aos olhos dos quais, desastrosas.

Mais paradoxal ainda é a remissão que o n.º 2 do artigo em referência faz para as disposições constantes dos artigos 69.º e 77.º, referindo *expressis verbis* que no relacionamento entre os administradores da sociedade dominante e a sociedade dominada se aplicam aquelas disposições. Como conciliar o artigo 69.º que impõe um dever de diligência e salvaguarda dos interesses da sociedade dominada com uma eventual ordem, emitida ao abrigo do privilégio conferido pelo artigo 475.º, quando prejudica os interesses

²⁷⁵ Cf. n.º 2 do 473.º, não se deve interpretar esta restrição como sendo sinónimo de responsabilidade subsidiária. A acção de responsabilização da sociedade dominante corre independentemente do mecanismo de excussão prévia do património da sociedade dominada.

²⁷⁶ Na acepção ampla do termo.

²⁷⁷ Sobre o tema cf. a interessantíssima obra de Ana Perestrelo de Oliveira (2011).

²⁷⁸ Cujos contornos da figura são bastantes nebulosos, como já tivemos a ocasião de referir.

da dominada mas em contrapartida beneficia a dominante ou outra sociedade do perímetro? Como interpretar esta disposição? Para o caso não bastará a invocação da prossecução do obscuro e pouco esclarecido “interesse” do grupo para afastar as consequências que decorrem desta violação. Parece-nos que a solução passará mais uma vez por uma redução teleológica da norma em causa, de contrário, os administradores estariam colocados numa situação de extrema delicadeza em que seriam presos por ter cão e presos por não ter. Isto para não falar da remissão que se faz para o artigo 77.º que legitima a responsabilização dos administradores pelos danos que causem à sociedade por actos ou omissões praticados com violação dos deveres legais ou estatutários²⁷⁹, salvo se provarem que procederam sem culpa.

Prudente, e de aplaudir, é a consagração da isenção de responsabilidade dos administradores da sociedade dominada²⁸⁰, pelos actos ou omissões praticados na execução de instruções recebidas nos termos do art. 475.º. O que pressupõe dizer que os prejuízos causados à sociedade dominada que resultarem do acatamento de ordens emitidas pelos administradores da dominante não serão da responsabilidade dos administradores desta. Porém, não há uma carta branca emitida a favor dos mesmos, porquanto o número imediatamente a seguir dispõe que estes serão responsabilizados pelos prejuízos que causarem à dominada em favor dos interesses da sociedade dominante ou qualquer outra do perímetro, se o fizerem por iniciativa própria, isto é, sem que tais orientações promanam da cúpula dirigente²⁸¹.

O grupo de facto também pode resultar da situação de domínio total inicial ou superveniente²⁸². Antes da aprovação da Lei das Sociedades Unipessoais, só era possível a constituição de domínio superveniente, cujo regime era necessariamente transitório, porquanto implicava que nos doze meses subsequentes à ocorrência da concentração das participações societárias na esfera jurídica de uma única sócia, aquela teria que decidir-se

²⁷⁹ E o dever legal que resulta do art. 69.º aplicado por remissão do art. 476.º obriga-lhe a observar a lealdade perante a sociedade dominada.

²⁸⁰ Cf. o n.º 3 do art. 475.º.

²⁸¹ Pelo menos parece ser esta interpretação que resulta da redação do mesmo quando refere: «sem prejuízo do disposto no número anterior e no artigo 475.º».

²⁸² Como já tivemos ocasião de referir supra, à luz do figurino anterior só era admissível a constituição de domínio total superveniente (art. 477.º) e este era necessariamente transitório, a aprovação da LSU veio revogar parcial e tacitamente o art. 477.º.

pela venda de pelo menos uma parte das quotas ou acções ou pela dissolução da sociedade. Contudo, o n.º 3 do artigo em análise dispunha que até que fosse aprovada a deliberação, nos termos referidos, a sociedade participada e a sociedade que directa ou indirectamente detivesse o exclusivo das participações considerar-se-iam em relação de grupo. Ora, embora o artigo 477.º tenha sido parcialmente revogado pelas disposições da nova Lei das Sociedades Unipessoais, não há dúvida alguma de que as relações de domínio total inicial ou supervenientes se aplicam, subsidiariamente e com as necessárias adaptações, às normas relativas aos grupos de facto²⁸³.

3.6 Os grupos de direito: relação de grupo paritário e de subordinação

Paralelamente ao regime das sociedades em relação de domínio cujas notas fundamentais acabámos de esboçar, deparamo-nos nas secções II e III com o regime das sociedades em relação de grupo paritário²⁸⁴ e subordinação, respectivamente.

O primeiro²⁸⁵ consiste no acordo contratual mediante o qual duas ou mais sociedades, independentes entre si, se submetem a uma direcção unitária comum (478º). A figura dos grupos paritários tem uma regulamentação mais residual, contando actualmente com apenas três artigos. De facto, o legislador dedicou pouquíssima atenção à construção do regime das coligações societárias horizontais, não sabemos se por influência do ordenamento jurídico português, de que é declaradamente tributário, ou então por força das similitudes da figura dos grupos paritários com outras que já mereceram regulamentação específica exaustiva, como são os casos dos ACE (agrupamentos complementares de empresas), consórcios, *joint ventures*, etc.²⁸⁶.

Não obstante a flagrante parcimónia do legislador, é possível traçar um esboço dos contornos fundamentais da figura contratual em causa. O contrato em análise assenta em

²⁸³ Cf. arts. 469.º e ss.

²⁸⁴ Luiz Vidal Wanderley (2012, pp. 740 e ss.) propõe uma designação diferente quando afirma que, didaticamente, melhor seria dizer que há, dentro dos grupos de sociedade *stricto sensu* os grupos paritários - estipulados por contratos de coordenação (ao invés de contrato paritário) - , e os grupos hierárquicos, ou verticais mesmo, estipulados por contratos de subordinação ou domínio total.

²⁸⁵ De estrutura horizontal e paritária.

²⁸⁶ Cujos principais contornos já foram objecto de análise nas páginas 24 e ss.

dois eixos centrais que se resumem na combinação da autonomia jurídica das sociedades envolvidas e subordinação a uma direcção unitária. Este entendimento resulta directamente da leitura do artigo 478.º já referido que dispõe *expressis verbis*: «duas ou mais sociedades que não sejam dependentes nem entre si nem de outras sociedades podem constituir um grupo de sociedades, mediante contrato pelo qual aceitem submeter-se a uma direcção unitária comum»²⁸⁷.

O elemento literal do dispositivo normativo em pauta sugere-nos a ideia de que, em princípio, o contrato de grupo paritário não é compatível com a existência e/ou manutenção de uma relação de subordinação jurídica ou domínio, pelo menos em relação às sociedades que figurarem no lado passivo da relação de domínio ou subordinação²⁸⁸.

A celebração do contrato passa necessariamente pela institucionalização de uma direcção unitária em relação à qual as sociedades envolvidas estarão subordinadas que à partida deverá ser dotada de poderes bastantes para que os seus comandos e directrizes possam ser acatados pelas sociedades integrantes²⁸⁹.

A celebração do contrato em análise obedece a um formalismo especial, devendo ser necessariamente reduzido a escritura pública, segundo o n.º 1 do art. 479.º, o que significa que o desrespeito de tal exigência implicará a nulidade do contrato, nos termos do art. 220.º do CC.

O n.º 2 do mesmo artigo prevê a necessidade da prévia aprovação do contrato por deliberação da assembleia geral das sociedades envolvidas cujo quórum necessário para

²⁸⁷ O que pressupõe dizer, desde logo, que estão excluídos do campo de aplicação da norma em causa as sociedades sobre as quais incida influência dominante, nos termos do art 469.º, ou que sejam totalmente dominadas tal como aquelas que se vinculam a outra por força de um contrato de subordinação.

²⁸⁸ A letra da lei parece não excluir a possibilidade de uma sociedade dominante ou directora paralelamente estabelecer relações de grupo paritário com outras sociedades que se situam fora do perímetro.

²⁸⁹ Atendendo ao princípio da liberdade contratual, a forma em que se revestirá o órgão de direcção do grupo estará inteiramente dependente da vontade das partes, que poderão recorrer aos modelos existentes ao nível das estruturas típicas de governação das sociedades comerciais ou criar figuras híbridas, contanto que não ofendam o sacrossanto princípio da legalidade. Em abono desta interpretação milita o disposto no n.º 5 do art. 579.º que refere: «o contrato não pode modificar a estrutura legal da administração e fiscalização das sociedades, **mas pode instituir um órgão comum de direcção ou coordenação, onde todas as sociedades devem participar**» (o negrito é nosso). O órgão que resultar deste contrato estará habilitado a emitir instruções vinculativas para as administrações das sociedades envolvidas no perímetro em grau e intensidade variável, conforme o que vier a ser estipulado pelo contrato.

validação daquela é o mesmo que a lei ou o contrato de sociedade exige para as fusões²⁹⁰. Há quem refira, embora à luz do ordenamento jurídico português²⁹¹, que no silêncio da lei seriam aplicáveis à celebração do contrato de grupo paritário as regras relativas ao “iter” constitutivo especialmente previsto para o contrato de subordinação, o que desde logo pressupunha a elaboração obrigatória de um projecto contratual por parte dos órgãos de administração, sujeito a fiscalização, mediante a elaboração de um parecer pelo órgão fiscalizador. Não nos parece que este seja o entendimento certo, porquanto as especiais exigências verificadas no âmbito do processo de celebração de um contrato de subordinação jurídica, que teremos oportunidade de detalhar logo de seguida, têm que ver com a condição de vulnerabilidade em que uma ou algumas das sociedades se arriscam a estar. Daí o facto de existirem exigências adicionais que, em tese, não se verificam de todo ou pelo menos não se verificam com a mesma intensidade nos casos dos grupos paritários. Pelo que é nosso entendimento que, na ausência de disposição expressa, deverão ser aplicadas as disposições gerais.

O referido contrato não pode ser celebrado por tempo indeterminado, embora possa ser prorrogado mais de uma vez. Andou bem o legislador, na medida em que poderia amarrar os potenciais adquirentes de participações nas sociedades envolvidas no perímetro numa relação contratual que poderia não corresponder aos seus interesses e anseios.

Imediatamente a seguir à minúscula secção que trata do grupo paritário encontramos a secção relativa ao contrato de subordinação, que mereceu uma regulamentação mais exhaustiva e, em muitos casos, paralela à regulamentação reservada para as sociedades em relação de domínio²⁹².

Seguindo de perto Engrácia Antunes²⁹³, definiremos o contrato de subordinação como sendo «o negócio jurídico bilateral pelo qual uma sociedade (dita sociedade subordinada ou dirigida) se vincula a subordinar a respectiva gestão social à direcção de uma sociedade (dita subordinante ou directora), graças ao qual a última passa a dispor de um direito de

²⁹⁰ Cf. art. 107.º.

²⁹¹ ANTUNES (2002, p. 924).

²⁹² Razão pela qual abreviaremos ao máximo a abordagem de alguns aspectos que já foram objecto de tratamento nas páginas anteriores.

²⁹³ 2002, p. 610.

emitir instruções directas e vinculantes, ainda que prejudiciais, aos órgãos de administração da primeira²⁹⁴, ficando aquela, por seu turno, e em contrapartida, onerada com determinadas obrigações e responsabilidades especiais perante esta sociedade, bem assim como perante os respectivos sócios minoritários e credores sociais»^{295 296}.

Como já ficou suficiente descrito nas páginas antecedentes, só poderão tomar parte deste tipo contratual as sociedades por quotas, anónimas ou em comandita por acções com sede em Angola (463.º). O contrato em causa será, em princípio, bilateral, na medida em que vinculará apenas a sociedade directora e a sociedade dominada, não obstante existir nalguns casos uma cadeia de participações societárias e vínculos contratuais que na prática farão repercutir os efeitos do acordo bilateral sobre todas ou algumas das sociedades do envolvidas no perímetro.

A figura contratual em análise gira em torno da subordinação da gestão de uma sociedade por outra, que de resto constitui o ponto de partida para indagação dos efeitos, limites e consequências do contrato. Por força das cláusulas contratuais, a sociedade mãe passa a ter, *de jure*, a legitimidade para baixar instruções e directivas aos administradores e/ou gerentes das sociedades filhas que, via de regra, são de cumprimento obrigatório. Ao contrário do que acontece com a estrutura grupal paritária, o contrato de subordinação não deverá criar um órgão de administração novo, diverso dos órgãos existentes nas sociedades envolvidas no perímetro, tão pouco legitimará a transferência de poderes dos órgãos de governo das sociedades filhas para os da sociedade mãe, pelo menos a título formal. Claro está que tais instruções, embora de carácter vinculativo e passíveis de serem prejudiciais para os interesses das sociedades subordinadas, se deparam com determinados limites que resultam directamente da lei ou podem resultar das disposições do contrato de subordinação, nomeadamente: a proibição de baixar instruções ilegais, emitir instruções prejudiciais aos interesses da subordinada, caso haja disposição expressa

²⁹⁴ Cf. art. 481.º e 491.º.

²⁹⁵ Cf. arts. 482.º, 489.º e 490.º.

²⁹⁶ Não curaremos de abordar aqui a natureza jurídica do contrato de subordinação, para não extravasar os propósitos do presente estudo, até pela limitação de espaço a que estamos sujeitos, por força do regulamento, porém, de forma sinóptica, importa que se diga que os contratos em causa se enquadram na figura dos contrato de organização.

impeditiva no contrato (491.º, n.º1), ordem à transferência de activos patrimoniais da sociedade subordinada para qualquer outra do grupo, sem justa causa (491.º, n.º 4), etc.

3.6.1 Modo de formação

A celebração do contrato de subordinação obedece a um ritualismo processual solene e de certa forma complexo, visto que pressupõe a observância de várias formalidades e a prática de actos paralelos, quer a montante quer a jusante.

Na génese do processo está a elaboração de um projecto de contrato pelas administrações²⁹⁷ de ambas as sociedades. Tal projecto será efectivamente a “magna carta” na qual constarão os aspectos fundamentais que irão nortear a futura relação de grupo em fase de constituição. Do projecto deverão constar, imprescindivelmente, os seguintes elementos: a) os motivos, condições e objectivos do contrato relativamente às duas sociedades intervenientes; b) a firma, sede, montante do capital, número e data da matrícula no registo comercial de cada uma delas, bem como os textos actualizados dos respectivos contratos de sociedade; c) participação de alguma das sociedades no capital da outra; d) valor em dinheiro atribuído às quotas ou acções da sociedade que, pelo contrato, fique subordinada à direcção da outra; e) a duração do contrato de subordinação; f) prazo a contar da data da celebração do contrato, dentro do qual os sócios livres da sociedade subordinada poderão exigir a aquisição das suas quotas ou acções pela outra sociedade; g) importância que a sociedade directora deve anualmente entregar à outra sociedade para manutenção de distribuição de lucros ou o modo de calcular essa importância e h) convenção de atribuição de lucros, se houver²⁹⁸. Para além dos elementos referidos, outros podem ser incluídos no contrato.

O projecto em causa deve necessariamente passar pelo crivo dos órgãos de fiscalização de ambas as sociedades para a emissão de parecer prévio. Caso as sociedades não tenham órgão de fiscalização, a gerência ou administração das participantes deverá submeter o

²⁹⁷ Entendida no seu sentido lato.

²⁹⁸ Cf. o n.º 2 do art. 483.º.

projecto de fusão ao crivo de um perito contabilista²⁹⁹ cujo parecer deve ser fundamentado e incidir sobre a adequação e razoabilidade da operação, assim dispõe o art. 104.º aplicado por remissão expressa do art. 484.º.

O passo seguinte passa pela aprovação do contrato pelas assembleias gerais das sociedades envolvidas, que devem ser convocadas especificamente para o efeito³⁰⁰. A convocatória deve ser publicada num dos jornais mais lidos da localidade em que se encontram as sedes sociais das mesmas, com o aviso expresso de que o projecto do contrato de subordinação e a documentação anexa se encontram disponíveis para consulta na sede de cada sociedade, pelos respectivos sócios e credores sociais que, por sua vez, terão o direito de consultar os documentos em referência e obter, sem encargos, cópia integral do projecto do contrato de subordinação, relatórios e pareceres sobre o projecto elaborado pelos órgãos das sociedades e peritos, contas, relatórios da gerência da administração³⁰¹, relatórios e pareceres dos órgãos de fiscalização e dos peritos contabilistas sobre essas contas, relativamente aos três últimos exercícios³⁰².

Sobre os administradores recai ainda o dever de informar detalhadamente aos sócios, em sede da assembleia geral, a respeito de todos os contornos do processo bem como sobre as eventuais alterações supervenientes que, nalguns casos, poderão condicionar a concretização do contrato (artigo 106.º).

O regime das deliberações a serem tomadas segue igualmente o padrão estabelecido para as fusões. Nestes termos, e segundo o art. 107.º para qual remete o 484.º, na falta de disposição especial, tais deliberações são aprovadas nos termos prescritos para alteração do contrato de sociedade³⁰³. Caso preexista uma relação de domínio entre a futura

²⁹⁹ A norma fala em contabilista ou perito contabilista. Não se percebe o alcance da diferença entre as duas figuras; a norma análoga do CSC português fala em revisor oficial de contas ou sociedade de revisores independente (cf. art. 99.º, nº 2, do CSC).

³⁰⁰ Cf. art. 105.º aplicado por remissão do 484.º.

³⁰¹ A norma parece algo redundante quando, na alínea b) do 105.º, fala em relatório elaborado por órgãos da sociedade e, na alínea c), volta a falar sobre relatório da gerência ou administração, fiscalização. Porém, os primeiros relatórios e pareceres referem-se ao projecto e os outros referem-se às contas.

³⁰² Para uma análise abrangente sobre o tema cf. WANDERLEY (2012, pp. 727-781).

³⁰³ O artigo 295.º dispõe que as deliberações que propõem aprovar alterações ao contrato de sociedade, incluindo as relativas à fusão, cisão e transformação da sociedade só podem ser aprovadas por maioria de três quartos dos votos correspondentes, salvo se o contrato de sociedade exigir um número mais elevado de votos. Nas sociedades anónimas, o quórum exigido para o efeito, em primeira convocação, é de um terço,

sociedade directora e subordinada, o contrato só será validamente aprovado se contar com o consentimento de mais de metade dos sócios livres da sociedade dominada, que se podem constituir numa verdadeira minoria de bloqueio (484.º, n.º 2). Os mesmos podem ainda, dentro dos noventa dias subsequentes à comunicação sobre o resultado das deliberações, exercer o direito de oposição com o fundamento na violação da lei ou na insuficiência das contrapartidas oferecidas (485.º, n.º 1).

Tal oposição segue o regime da oposição de credores nos casos das fusões³⁰⁴, que poderão condicionar a outorga da escritura e registo do contrato até a verificação dos seguintes factos: trânsito em julgado da sentença que declara improcedente a oposição ou que absolve os requeridos da instância; desistência por parte do oponente; ter a sociedade satisfeito o direito do oponente ou prestado a caução fixada por acordo ou por decisão judicial; consentimento expresso pelos oponentes na outorga da escritura e promoção do respectivo registo; consignação em depósito das importâncias devidas aos oponentes.

Os sócios livres que não deduzirem oposição ao contrato de subordinação têm o direito de optar entre a alienação das suas participações sociais e a garantia de lucro³⁰⁵, mediante prévia comunicação por escrito às duas sociedades no decurso dos três meses subsequentes à deliberação que aprove o contrato³⁰⁶. E aqueles que inicialmente tiverem deduzido oposição poderão, no prazo de noventa dias a contar do trânsito em julgado da sentença, exercer o direito alienação das participações ou garantia de lucros.

Após o decurso do prazo de noventa dias, não se tendo registado nenhuma oposição por parte dos sócios minoritários, passa-se então para a fase da outorga da escritura pública por parte dos administradores ou gerentes das sociedades envolvidas e, acto contínuo,

conforme dispõe o art. 403.º, sendo que, em segunda convocação, a assembleia pode deliberar independentemente do número de accionistas presentes ou representados.

³⁰⁴ Cf. o n.º 2 do art. 485.º e ainda os artigos 110.º e 111.º.

³⁰⁵ Dispõe o art. 488.º que, por força do contrato de subordinação, a sociedade directora obriga-se a pagar aos sócios livres da sociedade subordinada a diferença entre o lucro efectivamente realizado e a mais elevada das seguintes importâncias: a) a média dos lucros auferidos pelos sócios livres nos três exercícios anteriores ao contrato de subordinação, calculada em percentagem relativamente ao capital social; b) o lucro que seria auferido pelas quotas ou acções da sociedade directora, se tivessem sido trocadas por estas as quotas ou acções daqueles sócios. E o n.º 2 do mesmo artigo remete: a garantia conferida no número anterior permanece enquanto o contrato vigorar e mantém-se nos cinco exercícios seguintes ao termo desse contrato.

³⁰⁶ Cf. art. 487.º.

inscrição na Conservatória do Registo Comercial³⁰⁷ da área da sede de cada uma das sociedades envolvidas (486.º)³⁰⁸.

3.6.2 Poder de direcção da sociedade mãe vs. dever de obediência da sociedade filha

Um dos principais efeitos que resulta directamente da celebração do contrato de subordinação é poder que se reconhece à sociedade directora de determinar, condicionar e/ou monitorar a gestão das sociedades subordinadas. Nos termos do artigo 490.º, salvo havendo disposição em contrário, a sociedade directora passa a ter, a partir do registo do contrato, o direito de emitir à administração da sociedade subordinada instruções obrigatórias, mesmo que sejam desvantajosas para a sociedade subordinada, contanto que tais instruções não sejam ilegais e sirvam os interesses da sociedade directora e das outras sociedades do mesmo grupo.

As instruções em causa podem ser de carácter geral, definindo os marcos gerais da estratégia e metas a atingir pelas sociedades subordinadas, ou podem dizer respeito a situações concretas e específicas de gestão. Nestes termos, a sociedade directora pode, conforme o que estiver estipulado no contrato, criar uma situação de acompanhamento permanente e casuístico das acções e medidas tomadas no seio da sociedade subordinada ou, simplesmente, optar por fazer apenas um *follow-up* das referidas actividades, definindo à partida uma espécie de *master plan* a curto, longo e médio prazo. Os únicos limites estabelecidos pela lei têm que ver com o facto de tais instruções não poderem ser ilegais e servirem os interesses da sociedade directora e das outras sociedades do perímetro. Os requisitos em causa parecem ser cumulativos, pelo que a inobservância de pelo menos um dos dois pode legitimar a recusa, por parte da subordinada, em acatar as referidas

³⁰⁷ O referido registo não é condição de validade do contrato mas somente condição de eficácia. O registo marca igualmente o momento a partir do qual a sociedade directora passa a ter direito de emitir instruções à sociedade subordinada (491.º).

³⁰⁸ O artigo em referência fala ainda em publicação sem determinar o local em que tais publicações podem ser feitas, porém, atendendo o regime legal subjacente aos actos societários, entendemos que tais publicações devam ser feitas em Diário da República ou num dos jornais mais lidos da área da sede das respectivas sociedades (cf. arts. 166.º e 167.º).

instruções³⁰⁹. O contrato de subordinação pode igualmente proibir a emissão de instruções desvantajosas. Por último, a lei estabelece, *expressis verbis*, no n.º 4 do artigo 491.º a proibição que recai sobre a sociedade directora, condicionando o exercício do direito de dar instruções, em ordenar a transferência de bens do activo da sociedade subordinada para outras sociedades do grupo, sem justa contrapartida³¹⁰.

Decorre do que ficou exposto acima que ao direito de emitir instruções que assiste à sociedade directora corresponde o dever jurídico que impende sobre a sociedade subordinada de acatamento de tais instruções. Os sujeitos sobre os quais recai, imediatamente, a obrigação de materializarem a execução das instruções emitidas pela cúpula são os gerentes e administradores das sociedades subordinadas.

O privilégio de emitir instruções e condicionar os destinos da sociedade subordinada acarreta consigo uma série de correlativos deveres e determinados ónus legais. Desde logo, a obrigação legal de garantia de protecção dos credores da sociedade dominante decorre directamente da lei, conforme se pode inferir do estipulado no artigo 488.º que refere que a sociedade directora responde pelas obrigações da sociedade subordinada constituída antes ou depois da celebração do contrato de subordinação até ao seu termo. Quer tais obrigações digam respeito a prestações de facto, quer digam respeito à entrega de coisa certa ou ainda ao cumprimento de obrigações pecuniárias, independentemente da fonte e do momento do seu nascimento, entram na esfera jurídica passiva da sociedade directora, logo após a assinatura do contrato³¹¹. A sociedade directora só poderá ser accionada para responder para com as obrigações da sociedade subordinada após o decurso do prazo de trinta dias sobre a constituição em mora da sociedade subordinada. A figura em causa tem contornos algo difusos, porquanto não é uma obrigação solidária na verdadeira acepção do termo, uma vez que a responsabilidade da directora não pode ser chamada à colação de

³⁰⁹ Embora a determinação do interesse seja difícil de apurar *a priori*.

³¹⁰ O sentido oferecido pela norma jurídica em apreço assumiu causar alguma perplexidade porquanto, não obstante a nobreza da intenção do legislador, associada à consagração de tais limites visando a protecção dos sócios minoritários e credores sociais de uma eventual delapidação arbitrária do património da sociedade subordinada, provoca algumas disfunções no funcionamento normal das actividades do grupo, que se vê colocado numa camisa de forças em virtude das restrições com que se depara na transferência de mercadorias, matérias primas, produtos acabados, terrenos, prédios, etc., em total contrasenso à lógica de funcionamento dos grupos.

³¹¹ Presumimos aqui que o legislador disse menos do que devia, provavelmente os efeitos começam a contar a partir do registo do contrato em causa.

forma directa e imediata, mas também não é propriamente uma obrigação subsidiária, sobretudo porque não pressupõe o privilégio de excussão prévia, típico da responsabilidade subsidiária. Engrácia Antunes, considera a mesma como sendo uma responsabilidade solidária *sui generis*³¹².

Os títulos executivos oponíveis à sociedade subordinada não podem servir de base para uma acção de execução que corra directamente contra a directora, o n.º 3 do 489.º veio expressamente estabelecer esta proibição.

Paralelamente ao sistema de protecção consagrado a favor da sociedade filha, previu o legislador angolano um mecanismo de protecção direccionado à sociedade subordinada ao referir que a subordinada tem o direito de exigir que a sociedade directora compense as perdas anuais que, por qualquer razão, se verificarem durante a vigência do contrato de subordinação, sempre que estas não forem compensadas pelas reservas constituídas durante o mesmo período. A responsabilidade em causa fica sob condição suspensiva, porquanto só deverá ser exigível após o termo do contrato de subordinação. Todavia, em caso de falência da mesma, a exigência poderá ser feita durante a vigência do contrato.

3.6.3 Dever de diligência e lealdade dos administradores das sociedades filhas vs. dever de obediência aos comandos da sociedade mãe

Já tivemos a ocasião de abordar a ingrata situação a que são remetidos os administradores da sociedade subordinada que, durante a vigência do contrato, ficam com a delicada tarefa de conciliar e equilibrar a observância dos interesses da sociedade que administram em sintonia com as orientações e instruções dimanadas pela sociedade directora, muitas das vezes contrárias aos interesses da subordinada e, nalguns casos, altamente prejudiciais para os mesmos.

³¹² Quanto à natureza jurídica da responsabilidade em causa, têm sido avançadas várias teorias: fiança, aval, desconsideração da personalidade, co-assunção da dívida, responsabilidade solidária, etc. Não curaremos aqui de analisar os argumentos de razão destas teorias, por extravasar os propósitos subjacentes a este trabalho. Por todos cf. ANTUNES (2002, pp. 800 e ss.).

São assim permanentemente confrontados com a necessidade de executar o contrato de subordinação sem desrespeitar os deveres de diligência e lealdade a que estão sujeitos³¹³. Em função da abordagem feita, que reputamos suficiente, remetemos o leitor para ponto 2.4.

³¹³ Para uma abordagem sistematizada sobre o tema da diligência a que estão sujeitos os administradores, cf. KALUKANGO (2013, pp. 115 e ss.).

CONCLUSÃO

Em gesto de considerações finais, pretendemos sintetizar o percurso que até então viemos traçando. A abordagem que agora termina teve como objectivo a apresentação panorâmica do regime jurídico dos grupos de sociedades em Angola.

Tivemos o privilégio de dar notícia sobre a forma como a temática era tratada a nível de diferentes partes do globo e tentamos com isto estabelecer paralelismos e surpreender as diferenças existentes entre as fórmulas e soluções legislativas daqueles ordenamentos e aquelas que vêm sendo aplicadas entre nós.

Tentámos, na medida do possível, ilustrar a anatomia do ousado e inovador regime dos grupos de facto que a LSC prevê e colocamos a nu as deficiências e incongruências do mesmo. Paralelamente a isto, apresentámos propostas para uma possível e desejável reforma do quadro jurídico actual, no que toca à matéria dos grupos.

Embrenhámo-nos pelos labirintos de alguns dos mais relevantes ramos do direito relacionados com as empresas para descobrir o tratamento que a temática do grupo mereceu, dentro dos seus marcos, e com desencanto constatamos que muito ainda há por fazer.

Não era nossa pretensão sermos exaustivos, daí que muita coisa ainda tenha ficado por abordar, contudo para os propósitos do presente trabalho, julgamos ter apresentado o essencial.

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de – **Código das Sociedades Comerciais em Comentários**. Coimbra: Almedina, 2010c. ISBN 978-972-40-4373-9.

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de – **Da Empresarialidade: (As empresas no Direito)**. Coimbra: Almedina, 1999. ISBN 972-40-0956-4.

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de – **Governança das Sociedades Comerciais**. 2.^a ed. Coimbra: Almedina, 2010a. ISBN 978-972-40-4112-4.

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de – **Responsabilidade Civil dos Administradores de Sociedades**. 2.^a ed. Coimbra: Almedina, 2010b. ISBN 978-972-40-4129-2.

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de – Responsabilidade Civil nas Sociedades em Relação de Domínio, in Scientia Iuridica, Revista de Direito Comparado Português e Brasileiro, Braga. ISSN 0870-8185. Tomo LXI, n.º 329, (2012), pp. 223-246.

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de; MARTINS, Alexandre Soveral – **Grupos de sociedades: aquisições tendentes ao domínio total**. Coimbra: Almedina, 2003. ISBN 972-40-1916-0.

ALBURQUERQUE, Roberto Chacon de – A Companhia das Índias Ocidentais: Uma Sociedade Anônima? Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. São Paulo. ISSN 0080-6250. 105 (2010) 25-38.

ALMEIDA, António Pereira de – **Direito Angolano das Sociedades Comerciais**, Coimbra: Coimbra Editora, 2010. ISBN 978-972-32-1807-7.

ALTMETZEN, Holger – **Abschied vom 'qualifiziert faktischen' Konzern: Verflechtungen im faktischen Unternehmensverbund und ihre Auswirkungen**. Heidelberg: Decker & Muller, 1991. ISBN 978-38-226-2691-7.

ALTMPEPPEN, Holger – Grundlegend Neues zum “qualifiziert faktischen” Konzern und zum Gläubigerschutz in der Einmann-GmbH. Zugleich Besprechung des Urteils des BGH. II ZR 178/99 (2001), p. 1837 e ss.

AMADO, João Leal – **Contrato de Trabalho**. 3^a ed. Coimbra: Coimbra Editora, 2011. ISBN 978-972-32-1974-6.

AMADO, João Leal – **Temas Laborais**. Coimbra: Coimbra Editora, 2005. ISBN 978-972-321332-4.

AMERICAN LAW INSTITUTE – **Principles of Corporate Governance: Analysis and Recommendations**. Philadelphia: American Law Institute, 2001. ISBN 978-031-48-0136-4.

ANTUNES, José A. Engrácia – **A Aquisição Tendente ao Domínio Total, Da Sua Constitucionalidade**. Coimbra: Coimbra Editora, 2001. ISBN 972-32-1018-5.

ANTUNES, José A. Engrácia – **Direito Comercial: Perspectivas do seu Ensino**. Coimbra: Almedina, 2000. ISBN 972-40-1374-X.

ANTUNES, José A. Engrácia – **Liability of Corporate Groups – Autonomy and Control in Parent-Subsidiary Relationships in US, German and EU Law. An International and Comparative Perspective**. Boston: Springer, 1994b. ISBN 978-90-6544-785-2.

ANTUNES, José A. Engrácia – **Os Direitos dos Sócios da Sociedade Mãe na Formação e Direcção dos Grupos Societários**. Porto: Publicações Universidade Católica, 1994a. ISBN 972-8069-04-9.

ANTUNES, José A. Engrácia – **Os Grupos de Sociedades, Estrutura e Organização Jurídica da Empresa Plurissocietária**. 2^a ed. Coimbra: Almedina, 2002. ISBN 972-40-1629-3.

ASCENSÃO, José de Oliveira – **Direito Comercial – Volume IV**. Lisboa: Dislivro, 2000. ISBN 0188000132140.

BERLE, Adolf – The Theory of Enterprise. Columbia Law Review. New York. ISSN 0010-

1958 (1947) 343-358.

BERLE, Adolf; MEANS, Gardiner, **A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada**. São Paulo: Abril Cultural, 1984. ISBN 0-88738-887-6.

BOLETIM DO MINISTÉRIO DA JUSTIÇA n.º 470. 1997.

BRONZE, Fernando José – **Lições de Introdução ao Direito**. 2.ª ed. Coimbra: Coimbra Editora, 2010. ISBN 978-972-32-1378-2.

CÂMARA, Paulo – O governo dos grupos bancários, in Estudos de Direito Bancário. Coimbra: Coimbra Editora (1999) 111-205.

CARREIRA, Medina – **Concentração de Empresas e Grupos de Sociedades: Aspectos Históricos, Económicos e Jurídicos**. Porto: Asa, 1992. ISBN 972-41-1183-0.

CNN Fortune & Money – Fortune 500 2012 edition. Fortune [Em linha]. Disponível em WWW: <URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2012/full_list>.

CORDEIRO, António Menezes – **Código das Sociedades Comerciais Anotado**. 2.ª ed. Lisboa: Almedina, 2011. ISBN 978-972-40-4438-5.

CORDEIRO, António Menezes – Da Constitucionalidade das Aquisições Tendentes ao Domínio Total (O artigo 490.º, n.º 3 do Código das Sociedades Comerciais). BMJ. Lisboa. 480 (1998).

CORDEIRO, António Menezes – **Manual de Direito das Sociedades**. 2.ª ed., 2 vols. Coimbra: Almedina, 2007. ISBN 978-972-40-3186-6 e 978-972-40-3191-0.

COSTA, Ricardo – **A Sociedade por Quotas Unipessoal no Direito Português – Contributo para o estudo do seu regime jurídico**. Coimbra: Almedina, 2002. ISBN 978-972-40-1696-2.

COSTA, Ricardo – As Sociedades Unipessoais, in Problemas do Direito das Sociedades, IDET, 2ª reimp., Coimbra: Almedina, 2008. ISBN 978-972-40-1753-2.

- DIAS, Rui Manuel Pinto Soares Pereira – **Responsabilidade por Exercício de Influência sobre a Administração de Sociedades Anónimas - Uma análise de Direito Material e Direito de Conflitos**, Coimbra: Almedina, 2007. ISBN 978-972-40-3359-4.
- DINE, Janet – **The Governance of Corporate Groups**. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. ISBN 0-521-66070-X.
- DUARTE, Rui Pinto – **Escrito Sobre o Leasing e o Factoring**. Cascais: Principia, 2000. ISBN 972-85-0040-8.
- DUARTE, Rui Pinto – Suprimentos, prestações acessórias e prestações suplementares, in Problemas do Direito das Sociedades (N.º 1 da Coleção), IDET, 2ª reimp., Coimbra: Almedina, 2008. ISBN 978-972-40-1753-2.
- EHRICKE, Ulrich – **Das Abhängige Konzernunternehmen in der Insolvenz**. Berlin: Mohr Siebeck, 1998. ISBN 978-31-614-7018-9.
- EMMERICH, Volker – Das GmbH-Konzernrecht, in Der GmbH-Konzern (Gesellschaftsrecht, Rechnungslegung, Mitbestimmungsrecht, Kartellrecht, Steuerrecht), Köln (1976), 3-24.
- EMMERICH, Volker – **Das Konzernrecht der Personengesellschaften**. Berlin: Ruckblick und Ausblick, 1985.
- FERNANDES, António Monteiro – **Direito do Trabalho**. 16ª ed. Lisboa: Almedina, 2012. ISBN 978-972-40-4983-0.
- FERNANDES, António Monteiro – Os Sentidos de Uma Revisão Flexibilizante das Leis do Trabalho, in Questões Laborais ano VI, Lisboa. ISBN 978-000-8728-26-7 (1999) 45-59.
- FIGUEIRA, Eliseu – Disciplina Jurídica dos Grupos de Sociedades, in Colectânea de Jurisprudência, ano XV, Lisboa (1990) tomo 4.
- FILIPPE, Pedro José – Análise Sinóptica do Regime do Leasing em Angola. Virtudes e Defeitos do Decreto Presidencial 64/11 de 18 de Abril, Revista da Faculdade de Direito da Universidade Agostinho Neto, nº14, Ed. Faculdade de Direito, 2013.

JUSTO, A. Santos – **Introdução ao Estudo do Direito**. 3ª ed. Coimbra: Coimbra Editora, 2006. ISBN 978-972-32-1434-2.

KALUKANGO, Graciano António Manuel – **Sobre Responsabilidade Civil dos Administradores e Gerentes das Sociedades Anónimas e Por Quotas Para Com os Sócios Na Ordem Jurídica Angolana**, Huila: Integracons Editora, 2013.

KOPPENSTEINER, Hans-George – Grupos no Direito Alemão, in IDET MISCELÂNIAS. Coimbra, Coimbra: IDET, 2006.

LUKAMBA, André – **A Globalização e os Conflitos do Sul**, Huambo: Ceretec Editora, 2012.

LUTHER, Gilberto – **A Responsabilidade Solidária do Sócio e o Direito de Dar Instruções nos Grupos de Sociedades**. Luanda: Casa das Ideias, 2012. ISBN 978-989-839-643-3.

LUTHER, Gilberto – **Do consórcio e dos contratos de distribuição comercial: aspectos da tipificação angolana**, Casa das Ideias, 2008.

LUTTER, Marcus – Begriff und Erscheinungsformen der Holding, in Lutter (org.), Holding Handbuch, 4ª ed. Koln: Schmidt, 2004. ISBN 978-35-0448-005-9.

LUTTER, Marcus – Die Haftung des herrschenden Unternehmens im GmbH – Konzern, ZIP 23-24 (1985) 1425-1435.

LUTTER, Marcus – Theorie der Mitgliedschaft, AcP, Koln, 180 (1980) 84-159.

MACAIA, Osvaldo Salvador de Lemos – A flexigurança à luz do princípio constitucional da segurança no emprego. RAD: Revista Angolana de Direito. Luanda. A. 3, nº 5 (2010), 37-51.

MACHADO, João Baptista – **Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador**, Coimbra: Almedina, 2002. ISBN 978-972-40-0471-6.

MARTOR, Boris; PILKINGTON, Nanette; SELLERS, David S.; THOUVENOT, Sebastien – Business Law In Africa, OHADA and the Harmonization Process. Montagem por

- Everheds. London: Kogan Page Ltd, 2002.
- MINOW, Robert A.; MONKS, Nell – **Corporate Governance**. 5.^a ed. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2011. ISBN 978-047-097-259-5.
- MONTEIRO, António Pinto – **Direito Comercial: Contratos de Distribuição Comercial**, Coimbra: Almedina, 2009. ISBN 978-972-40-1614-6.
- NEW YORK STOCK EXCHANGE – Circuit Breaker Levels for Fourth Quarter 2010, [Em linha]. Disponível em WWW: <URL: [www.nyse.com\press\circuit_breakers.html](http://www.nyse.com/press/circuit_breakers.html)>.
- NUNES, Gonçalo Avelãs – **Tributação dos Grupos de Sociedades pelo Lucro Consolidado em Sede de IRC, Contributo Para Um Novo Enquadramento Dogmático e Legal do Regime**. Lisboa: Almedina, 2001. ISBN 978-972-40-1605-4.
- OLIVEIRA, Ana Perestrelo de – **A Responsabilidade Civil dos Administradores nas Sociedades em Relação de Grupo**. Coimbra: Almedina, 2007. ISBN 978-972-40-3218-4.
- OLIVEIRA, Ana Perestrelo de – **Grupos de Sociedades e Deveres de Lealdade, Por um Critério Unitário de Solução do "Conflito do Grupo"**. Coimbra: Almedina, 2011. ISBN 978-972-40-4658-7.
- ONU – The Least Developed Countries Report 2010, Towards a new International Development Architecture for LDCs. [Em linha]. Genebra: UNCTAD. Disponível em WWW: <URL: http://unctad.org/en/Docs/ldc2010_en.pdf>.
- PERES, Jorge Leão – Caracterização do Sistema Financeiro Angolano, Revista Inforbanca. Luanda, n.º 80 (2009) [Em linha]. Disponível em WWW: <URL: http://www.ifb.pt/documents/11202/21966/inforbanca_80.pdf>.
- PINTO, Alexandre Mota – As Prestações Suplementares, in I Congresso Direito das Sociedades em Revista (coord. Pedro Pais de Vasconcelos, J. M. Coutinho de Abreu e Rui Pinto Duarte), Coimbra: Almedina, 2011.
- PITA, Manuel António – As Prestações Acessórias; Direito das Sociedades e Direito da

- Contabilidade, in I Congresso Direito das Sociedades em Revista (coord. Pedro Pais de Vasconcelos, J. M. Coutinho de Abreu e Rui Pinto Duarte), Coimbra: Almedina, 2011.
- RAMALHO, Maria R. Palma – **Grupos Empresariais e Societários: Incidências Laborais**. Coimbra: Almedina, 2008. ISBN 978-972-40-3555-0.
- ROCHE, Marc – **O Banco: Como o Goldman Sachs Dirige o Mundo**. 2.^a ed. Lisboa: A Esfera dos Livros, 2012. ISBN 978-989-626-380-5.
- RODRIGUES, Ana Maria Gomes – **O Goodwill nas contas consolidadas**. Coimbra: Coimbra Editora, 2006. ISBN 972-32-1387-7.
- SANTOS, Joaquim Paulo Claro dos – Valorização de Activos e Passivos nas Concentrações de Empresas: “uma análise da realidade portuguesa”. ISCTE-IUL. 2001. Tese de mestrado.
- SILVA, Clóvis do Couto e - O conceito de empresa no direito brasileiro. Revista dos Tribunais, vol. 613 (1986), p. 21.
- SOUSA, Marcelo Rebelo de; GALVÃO, Sofia de Sequeira - **Introdução ao Estudo do Direito**. 5.^a ed. Lisboa: Lex - Edições Jurídicas, 2000. ISBN 978-972-94-9597-7.
- THOMPSON, Robert B. – Piercing the corporate veil: an empirical study. Cornell Law Review. Cornell. ISSN 0010-8847. 76 (1991) 1036 e ss.
- VAZ, Teresa Sapiro Anselmo – A Responsabilidade do Accionista Controlador. O Direito. Lisboa. ISSN 0873-4372. Ano 128, n^o 3/4 (1996), p. 329.
- VENTURA, Raúl – Grupos de Sociedade, Uma introdução Comparativa a Propósito de Um Projecto Preliminar de Directiva da C.E.E. Revista da Ordem dos Advogados. Lisboa, Ano 41 (1981) [Em linha]. Disponível em WWW: Vol. 1 <URL: <http://www.oa.pt/upl/%7Ba9123c26-c057-45df-9e6f-3dba4a88e80b%7D.pdf>> e Vol. 2 <URL: <http://www.oa.pt/upl/%7B4e9ecffc-fd5d-45a1-a16b-afc5fa0f1f4f%7D.pdf>>.
- VENTURA, Raúl – Participações dominantes: Alguns aspectos do domínio de sociedades por

sociedades. Revista da Ordem dos Advogados. Lisboa, Ano 39 (1979) [Em linha]. Disponível em WWW: Vol. 1 <URL: <http://www.oa.pt/upl/%7B67053fcd-0653-4abf-b18b-b56aa5c47415%7D.pdf>> e Vol. 2 <URL: <http://www.oa.pt/upl/%7Bf2d7cfc7-3f3f-4418-ac0a-d5c883bc6297%7D.pdf>>.

WANDERLEY, Luiz Vidal – Direito a Informação nos Grupos de Sociedades, In Revista do Direito das Sociedades, n.º 3, Coimbra: Almedina, Ano 2012.