XIII ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI URUGUAI – MONTEVIDÉU

DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

JONATHAN BARROS VITA

MATEUS EDUARDO SIQUEIRA NUNES BERTONCINI

DANIELA GUERRA BASEDAS

Copyright © 2024 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - FMU – São Paulo
Diretor Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina
Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará
Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul
Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio – Rio de Janeiro
Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

Representante Discente: Prof. Dr. Abner da Silva Jaques - UPM/UNIGRAN - Mato Grosso do Sul

Conselho Fiscal:
Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - UFMA - Maranhão
Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - SKEMA/ESDHC/UFMG - Minas Gerais
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UFERSA - Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Fernando Passos – UNIARA - São Paulo
Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo
Secretarias
Relações Institucionais:
Prof. Dra. Claudia Maria Barbosa - PUCPR - Paraná
Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia
Profa. Dra. Daniela Marques de Moraes - UNB - Distrito Federal
Comunicação:
Prof. Dr. Robison Tramontina - UNOESC - Santa Catarina
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe
Relações Internacionais para o Continente Americano:
Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão
Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto - UPM – São Paulo
Relações Internacionais para os demais Continentes:
Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará
Profa. Dra. Sandra Regina Martini - UNIRITTER / UFRGS - Rio Grande do Sul
Profa. Dra. Maria Claudia da Silva Antunes de Souza - UNIVALI – Santa Catarina
Eventos:
Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - FDF - São Paulo
Profa. Dra. Norma Sueli Padilha - UFSC - Santa Catarina
Prof. Dr. Juraci Mourão Lopes Filho - UNICHRISTUS - Ceará

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UNICAP – Pernambuco

D597

DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

[Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Jonathan Barros Vita, Mateus Eduardo Siqueira Nunes Bertoncini, Daniela Guerra Basedas – Florianópolis: CONPEDI, 2024.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-973-5
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: ESTADO DE DERECHO, INVESTIGACIÓN JURÍDICA E INNOVACIÓN

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – 2. Direito e economia. 3. Desenvolvimento econômico sustentável. XIII ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI URUGUAI – MONTEVIDÉU (2: 2024 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

XIII ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI URUGUAI – MONTEVIDÉU

DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Apresentação

CONPEDI Montevidéu 2024

GT Direito, Economia e Desenvolvimento Econômico I

Prefácio

O Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito promoveu o XIII Encontro Internacional do CONPEDI em Montevidéu, de 18 a 20 de setembro de 2024, conferência inspirada no tema "Estado do Direito, Pesquisa Jurídica e Inovação". Mais uma vez professores, pesquisadores e estudantes brasileiros e uruguaios reunidos em 40 Grupos de Trabalho da Faculdade de Direito – Universidade da República (FDer – Udelar), participaram de mais um evento de pós-graduação em Direito de grande sucesso científico e humano, com centenas de participantes, situado na cidade histórica, culturalmente rica e acolhedora de Montevidéu, capital da República do Uruguai.

O GT Direito, Economia e Desenvolvimento Econômico I foi coordenado pelos professores Mateus Eduardo Siqueira Nunes Bertoncini (UNICURITIBA), Jonathan Barros Vita (Universidade de Marília) e Daniela Guerra Basedas (FDer – Udelar), que conduziram e assistiram às apresentações de 23 trabalhos científicos. Comunicações, que foram acompanhadas de amplo e democrático debate, com importante participação dos presentes, num ambiente marcado pela dialética e harmonia, que só aumentou e aprofundou as reflexões sobre os artigos previamente aprovados por pelo menos dois avaliadores com doutorado pelo CONPEDI, resultado de diversas pesquisas realizadas em diversos programas de mestrado e doutorado em Direito no Brasil e no exterior.

A lista de trabalhos apresentados por doutores e doutorandos, mestrandos e mestrandos e, em um caso, por alunos de graduação devidamente assessorados por seu professor, foi a seguinte: (1) SOCIEDADE DE CONSUMIDOR E DESAFIOS SOCIOAMBIENTAIS: A EDUCAÇÃO COMO FORMA DA SUSTENTABILIDADE DA PROMOÇÃO; (2) ALTERNATIVAS LEGAIS PARA A RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA AVIBRAS NO CONTEXTO DOS DESAFIOS ÀS POLÍTICAS DE DEFESA PÚBLICA NO BRASIL; (3) BIOCAPITALISMO E GOVERNANÇA CORPORATIVA: ASPECTOS DE

CONVERGÊNCIA À LUZ DOS PRINCÍPIOS DE ORDEM ECONÓMICA; 4) CAPITALISMO NEOLIBERAL E SUSTENTABILIDADE: A NECESSIDADE DE PRODUZIR UM DIREITO TRANSNACIONAL; (5) CONFLITO VERSUS CONSENSO NAS EMPRESAS FAMILIARES: UMA ANÁLISE DAS RELAÇÕES ENTRE PARCEIROS NA PERSPECTIVA DE MICHEL FOUCAULT; (6) CONFLITOS DE INTERESSES EM UMA EMPRESA DE ECONOMIA MISTA: UM ESTUDO BASEADO NAS INTERVENÇÕES DO ESTADO NA PETROBRAS; (7) DESAFIOS DA REGULAÇÃO DE GRUPOS EMPRESARIAIS NO DIREITO BRASILEIRO: CONCILIAR INTERESSES E EFICIÊNCIA EMPRESARIAL; (8) DO MERCANTILISMO AO CAPITALISMO HUMANISTA; (9) ECONOMIA E TECNOLOGIA VERDE: IMPLEMENTAÇÃO DE CRÉDITOS DE CARBONO E SUSTENTABILIDADE; (10) EMPRÉSTIMOS E CONDICIONALIDADES DO FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL; (11) ESCASSEZ DE ÁGUA: POSSÍVEIS SOLUÇÕES ECONÔMICAS PARA CONSERVAR E RACIONALIZAR SEU CONSUMO; (12) GOVERNANÇA CORPORATIVA EM MOVIMENTO: A RELAÇÃO DO ESG COM AS TEORIAS DA AGÊNCIA E DOS STAKEHOLDER; (13) INOVAÇÕES E DESAFIOS NA TRANSIÇÃO GLOBAL PARA AS ENERGIAS RENOVÁVEIS; (14) LIBERDADE ECONÔMICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL DA EMPRESA; (15) O DIÁLOGO DO MULTICULTURALISMO COM JOHN RAWLS EM BUSCA DE UM ESTADO DE DIREITO AMBIENTAL E DEMOCRÁTICO: UMA ANÁLISE DO PAPEL DOS TRATADOS INTERNACIONAIS NESTA TRANSIÇÃO; (16) DIREITO DE PASEP DOS SEGURADOS DOS PRÓPRIOS REGIMES DE SEGURANÇA SOCIAL: UMA INVESTIGAÇÃO BASEADA NA ANÁLISE ECONÔMICA DA LEI; (17) O PLANO DE RECUPERAÇÃO DE ÁREAS DEGRADADAS E O PLANO DE FECHAMENTO DE MINAS NO PRINCÍPIO DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL; (18) TRABALHO DOMÉSTICO NUMA VISÃO ECONÔMICA DO DIREITO; (19) OS IMPACTOS ECONÓMICOS DAS REFORMAS TRABALHISTAS NA EUROPA E NO BRASIL: AS MUDANÇAS LEGISLATIVAS SÃO SUFICIENTES PARA REDUZIR O DESEMPREGO?; (20) REFLEXÕES SOBRE O DESAFIO REGULATÓRIO E TRIBUTAÇÃO DE ATIVOS DIGITAIS; (21) TRANSPARÊNCIA E ACESSO À INFORMAÇÃO PÚBLICA NAS PLATAFORMAS DIGITAIS: UM ESTUDO DE CASO NO CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO DE MARÍLIA; (22) UBERRA: AS ENTRE LINHAS DA MOEDA QUE PODE MUDAR UM PAÍS; (23) CAPITAL DE RISCO GOVERNAMENTAL: A CONTRIBUIÇÃO DO ESTADO PARA O ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO EMPRESARIAL.

Com efeito, os artigos apresentados no GT Direito, Economia e Desenvolvimento Económico I retratam a permanente transformação e modernização do Direito, ao mesmo tempo que a

economia também se transforma, para permitir não só o simples crescimento econômico típico do capitalismo do século XIX, mas desenvolvimento econômico, um conceito diferente. Se no passado o capitalismo inspirou e induziu a ordem jurídica, hoje estas duas categorias influenciam-se mutuamente, para garantir a livre iniciativa e a livre concorrência, fruto das liberdades públicas, mas, por outro lado, para promover os direitos sociais e ambientais, entre outros direitos.

Os direitos humanos devem ser compreendidos na sua totalidade, para promover também a realização de direitos de segunda e terceira dimensão, numa relação complexa que transforma e aproxima o capitalismo dos direitos humanos, o que Balera e Sayeg chamaram de "Capitalismo Humanista", perspectiva que o leitor denotará ao apreciar os trabalhos apresentados nesta publicação autorizada do Conselho Nacional do Programa de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito - CONPEDI.

Outro aspecto abordado nas apresentações refere-se à forma como os problemas jurídicos atuais envolvem diferentes dimensões. A importância da interdisciplinaridade para o enfrentamento dos problemas jurídicos enriquece a análise e leva a soluções mais completas e justas. A integração de saberes e conhecimentos em diferentes áreas contribui para identificar as causas subjacentes aos problemas e propor soluções concretas e inovadoras. Nas apresentações, os aspectos ambientais e tecnológicos são um exemplo da necessidade do Direito de se adaptar e desenvolver marcos legais que respondam às necessidades da sociedade atual.

Boa leitura a todos!

Professor. Dr. Mateus Eduardo Siqueira Nunes Bertoncini

UNICURITIBA

Professor. Dr.Jonathan Barros Vita

(Universidade de Marília)

Professora Associada Daniela Guerra Basedas

(FDer-Udelar)

DESAFIOS DA REGULAMENTAÇÃO DE GRUPOS SOCIETÁRIOS NO DIREITO BRASILEIRO: CONCILIANDO INTERESSES E EFICIÊNCIA EMPRESARIAL

CHALLENGES OF REGULATING CORPORATE GROUPS IN BRAZILIAN LAW: BALANCING INTERESTS AND BUSINESS EFFICIENCY

Eduardo Oliveira Agustinho [1]
Gregório Portugal de Oliveira Furquim [2]
Henrique Carraro Bremer [3]

Resumo

Este artigo busca examinar os desafios da regulamentação dos grupos societários no direito brasileiro, com foco na conciliação entre a autonomia jurídica das sociedades integrantes e a eficiência empresarial. A estrutura híbrida dos grupos societários, que combina elementos hierárquicos e descentralizados, oferece vantagens econômicas significativas, mas também apresenta desafios jurídicos. A legislação brasileira é criticada por se concentrar apenas em grupos formalmente constituídos, deixando desprotegida a maioria das organizações empresariais que operam como grupos de fato. Utilizando a análise econômica do direito, o texto sugere a aplicação de princípios como a eficiência de Pareto e Kaldor-Hicks para melhorar a regulamentação, garantindo transações justas e equitativas dentro dos grupos. São abordados os conflitos de interesse inerentes às empresas plurissocietárias e a necessidade de mecanismos legais para regular a influência dos controladores sobre os administradores. O artigo conclui defendendo uma abordagem regulatória que reconheça a realidade dos grupos societários de fato, equilibrando a proteção dos interesses jurídicos com a flexibilidade necessária para a eficiência empresarial. Essa abordagem visa promover uma convivência harmoniosa entre a pluralidade societária e a unidade econômica, garantindo a governança eficiente e transparente dos grupos societários.

Palavras-chave: Grupos societários, Direito societário, Análise econômica do direito, Eficiência empresarial, Conflito de interesses

Abstract/Resumen/Résumé

This article examines the challenges of regulating corporate groups in Brazilian law, focusing on balancing the legal autonomy of member companies and business efficiency. The hybrid

[1] Doutor pela PUCPR. Mestre pela UFSM. Pesquisador Visitante na Univesidade Paris I - Panthéon-Sorbonne e na Organização Mundial de Propriedade Intelectual. Professor Titular de Direito Empresarial na PUCPR.

[2] Mestrando em Direito e Desenvolvimento pela PUCPR. Membro do Grupo de Estudos em Análise Econômica do Direito (GRAED) da PUCPR. Advogado com atuação em direito societário e transacional.

[3] Mestrando em Direito pela PUCPR. Graduado em Direito pela PUCPR. Advogado nas áreas de contratos, trabalhista e cível.

structure of corporate groups, which combines hierarchical and decentralized elements, offers significant economic advantages but also presents legal challenges. Brazilian legislation is criticized for focusing only on formally constituted groups, leaving most business organizations operating as de facto groups unprotected. Using economic analysis of law, the text suggests applying principles such as Pareto and Kaldor-Hicks efficiency to improve regulation, ensuring fair and equitable transactions within groups. The inherent conflicts of interest in multi-company enterprises and the need for legal mechanisms to regulate the influence of controllers over administrators are discussed. The article concludes by advocating for a regulatory approach that recognizes the reality of de facto corporate groups, balancing the protection of legal interests with the flexibility necessary for business efficiency. This approach aims to promote harmonious coexistence between corporate plurality and economic unity, ensuring efficient and transparent governance of corporate groups.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Corporate groups, Corporate law, Economic analysis of law, Business efficiency, Conflict of interests

1. Introdução

Os grupos societários representam uma importante forma de organização da atividade empresarial, permitindo que as sociedades que os compõem formem uma unidade econômica sem perder sua autonomia jurídica. Essa estrutura híbrida combina elementos hierárquicos, característicos das *firmas*, e descentralizados, como ocorre no *mercado*, proporcionando vantagens que justificam sua existência.

No entanto, essa estrutura impõe uma dinâmica complexa e apresenta um desafio para o direito, que deve conciliar características opostas, para garantir a autonomia jurídica e patrimonial das sociedades do grupo, ao mesmo tempo que deve proteger os interesses dos acionistas, credores e trabalhadores. A integração econômica pode diluir o interesse social de cada empresa e pode resultar na subordinação dos interesses de uma sociedade aos das outras, visando uma alocação eficiente de recursos entre os membros do grupo.

Tradicionalmente, as soluções para essas contradições têm sido propostas apenas para grupos de sociedades formalmente constituídos, nos quais a subordinação dos interesses das empresas controladas aos da controladora é admitida expressamente. No entanto, grupos contratuais não predominam no cenário nacional e as alternativas jurídicas previstas para os grupos de direito não se aplicam à maioria das organizações empresariais que não foram formalmente constituídas através de uma convenção grupal (conhecidos como grupos de fato). Além disso, o direito brasileiro prevê que os administradores não podem favorecer sociedades controladas ou coligadas, a menos que haja um "pagamento compensatório adequado".

Neste contexto, a análise das dinâmicas dos grupos societários pode se beneficiar da aplicação de princípios econômicos, que fornecem *insights* valiosos para conciliar interesses divergentes e garantir uma alocação eficiente de recursos. Portanto, é crucial incorporar aspectos econômicos e práticos nas considerações jurídicas relacionadas aos grupos societários.

Assim, este artigo busca, por meio do método científico dedutivo-descritivo e da técnica de pesquisa bibliográfica, examinar, compreender e avaliar, a partir do ferramental da análise econômica do direito, a adequação das regras do ordenamento jurídico brasileira ao funcionamento dos grupos societários de fato e à proteção dos interesses das companhias controladas, dos acionistas minoritários e dos credores sociais.

2. Os grupos societários

Os grupos societários são uma importante técnica jurídica de organização da atividade empresarial e, atualmente, desempenham um papel fundamental no cenário empresarial global (BLUMBERG; STRASSER; GEORGAKOPOULOS; GOUVIN; FOWLER; STRASSER, 2011). Isso porque, de acordo com pesquisa realizada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) no final de 2017, a qual abrangeu as 10 mil maiores empresas de capital aberto do mundo, representando cerca de 90% da capitalização do mercado global, em 54 jurisdições diferentes (OECD, 2020) o modelo tradicional de companhia aberta com capital pulverizado, amplamente discutido no direito norte-americano, não é mais predominante (BERLE JR.; MEANS, 1984).

Atualmente, a concentração de propriedade acionária é mais comum, variando em grau de acordo com os diferentes mercados e empresas. Em três quartos das empresas analisadas, os três maiores acionistas detêm aproximadamente 30% do capital social. Em metade das empresas analisadas, os três maiores acionistas são proprietários de mais de 50% do capital social (DE LA CRUZ; MEDINA, 2019).

Essa concentração de propriedade acionária levanta a questão sobre quem são os acionistas que detêm o controle das principais empresas listadas. Em algumas regiões, como na América Latina e em países asiáticos em desenvolvimento, a propriedade é concentrada em sociedades privadas ou pessoas físicas. No Brasil, por exemplo, em média, 34% do mercado acionário são de propriedade de uma sociedade privada, e cerca de 40% das companhias abertas listadas são controladas por outra sociedade privada que detém mais de 50% do capital social (OECD, 2020).

É importante ressaltar que a existência de uma sociedade detendo uma parte significativa do capital social de uma companhia aberta sugere a presença de um grupo societário. Entretanto, o conceito de "grupo societário" aqui empregado não se restringe à propriedade de uma sociedade sobre a maioria do capital social de uma companhia aberta. Os grupos podem envolver também o controle de sociedades anônimas fechadas, e a caracterização do controle acionário não depende necessariamente de uma propriedade acionária acima de 50%, mas sim da preponderância da sociedade controladora nas deliberações sociais e na eleição da maioria dos administradores.

Pesquisas da OCDE revelam que a grande maioria das companhias listadas no Brasil fazem parte de grupos societários, demonstrando a importância dessas formações empresariais no panorama nacional e mundial (OECD, 2015).

Antes de avaliar as implicações regulatórias associadas à prevalência dos grupos societários, é essencial compreender os motivos pelos quais eles têm sido amplamente escolhidos como forma de organizar a atividade empresarial. Essa investigação dos imperativos econômicos por trás da opção do empresário por essa modalidade organizativa será abordada a seguir.

2.1. Custos de Transação

A compreensão das razões concretas que justificam a preferência das empresas pela formação de grupos societários é uma tarefa complexa, pois vai além da análise jurídica e requer considerações econômicas e sociológicas. Até o momento, não existe uma teoria abrangente que explique completamente esse fenômeno empresarial.

Uma das dificuldades em investigar essas razões decorre da diversidade de configurações dos grupos societários, que pode variar de acordo com as atividades das empresas e as características específicas dos países em que atuam. As diferenças entre os grupos envolvem o grau de concentração do poder de controle acionário, a integração econômica entre as sociedades, a diversificação das atividades empresariais, a forma de concentração de sociedades e o formato societário adotado.

Para entender as motivações por trás da formação de grupos, o trabalho utiliza a teoria dos custos de transação como ponto de partida. Os "custos de transação são todos os custos em que as partes envolvidas em uma relação jurídica ou econômica precisam incorrer para que ela se realize" e, embora essa teoria não tenha sido originalmente criada para explicar os grupos societários, ela oferece uma abordagem analítica útil para entender sua existência (GONÇALVES, 2020, p. 29).

A teoria dos custos de transação, desenvolvida por Ronald Coase (1937) e aperfeiçoada por Oliver Williamson (1981, 1985) e outros, busca explicar por que as empresas são criadas em vez de confiar apenas nas transações de mercado (ANTUNES, 1994).

A partir dessa teoria, as empresas são vistas como uma técnica para obter eficiência empresarial, não apenas como uma manifestação de poder (WILLIAMSON, 1981). Além disso,

avalia as empresas como estruturas organizacionais que influenciam diretamente o desempenho dos negócios, indo além da simples busca por lucros (WILLIAMSON, 1981).

A teoria dos custos de transação apresenta o sistema de preços do mercado e a organização hierárquica das empresas como duas opções para coordenar a alocação eficiente de recursos. Os grupos societários são considerados uma forma híbrida de organização, transitando entre o mercado e a hierarquia (LÜBKING, 1994). A teoria dos custos de transação também ajuda a conciliar diferentes teorias econômicas que explicam o surgimento e a prevalência desses grupos (DAU; MORCK; YEUNG, 2021).

Três elementos são destacados como influenciadores na escolha entre firmas e mercado: (i) a exploração de economias de escala e escopo (ANTUNES, 2002); (ii) a especificidade dos ativos envolvidos na transação (WILLIAMSON, 1981); e (iii) a capacidade das empresas de processar e armazenar conhecimento e informação para tomar decisões eficientes (LÜBKING, 1994).

A expansão do capitalismo industrial, especialmente a partir do século XIX, impulsionou o crescimento das empresas e a formação de grupos societários, com o objetivo de operar em larga escala, diversificando as atividades e aumentando o poder de mercado (ANTUNES, 1994).

No processo de expansão da empresa, ocorre o fenômeno da diversificação, que se refere à ampliação da firma para abranger áreas distintas das suas atividades originais. Dois exemplos notáveis de estratégias de crescimento são a integração horizontal e a integração vertical.

A integração horizontal consiste em introduzir produtos relacionados aos produtos originais da empresa, que podem ser vendidos através dos canais de distribuição já estabelecidos, ou ampliar esses canais para atingir novos mercados (BRITTO, 2013).

Já na integração vertical, a empresa assume o controle de diferentes etapas do processo produtivo, desde a obtenção de insumos até a produção e venda do produto final. Isso pode ser feito através da integração para trás (adquirindo fornecedores ou produtores de matérias-primas) ou integração para frente (adquirindo distribuidores ou varejistas) (BRITTO, 2013).

Essas estratégias de diversificação permitem que as empresas explorem novas oportunidades de negócios, além das suas atividades principais, buscando maior crescimento e expansão no mercado.

Em países subdesenvolvidos, podem existir, ainda, motivos adicionais que influenciam a preferência pelas empresas em relação à formação de grupos societários, os quais serão abordados posteriormente no trabalho.

2.2. Vazios Institucionais

A expansão e concentração empresarial em países subdesenvolvidos estão intrinsecamente relacionadas às omissões e deficiências institucionais que afetam o funcionamento do mercado. Nessas economias, as transações no mercado muitas vezes se tornam altamente custosas devido à falta de infraestrutura adequada, à escassez de capital financeiro, à ausência de capital humano qualificado e à carência de informações transparentes e confiáveis (DAU; MORCK; YEUNG, 2021).

Esses ambientes institucionais fragilizados tornam a entrada em mercados inexplorados uma tarefa desafiadora para as empresas. Elas enfrentam obstáculos significativos, desde a obtenção de matérias-primas e recursos financeiros até a contratação de gestores competentes e a expansão de seus canais de distribuição. A incerteza e o risco associados a essas transações tornam o desenvolvimento de novos negócios extremamente arriscado e pouco atrativo (LEFF, 1978).

Para superar esses desafios, as empresas em países subdesenvolvidos muitas vezes adotam uma estratégia de internalização, buscando integrar em seu próprio escopo as funções e atividades que o mercado não pode fornecer de maneira eficiente (DAU; MORCK; YEUNG, 2021).

A diversificação das atividades é uma das estratégias mais comuns, onde as empresas ampliam sua atuação para abranger áreas distintas das atividades originais. Essa diversificação permite que a empresa controle várias etapas da produção e comercialização, o que pode resultar em economias de escala e escopo, além de redução de custos. Ao assumir o controle de várias atividades, a empresa consegue gerir de forma mais eficiente a demanda, oferta, qualidade e preço dos produtos, otimizando suas operações (FISMAN; KHANNA, 2004).

A estratégia de diversificação e concentração empresarial preenche os vazios institucionais existentes nos países subdesenvolvidos, criando um ambiente de mercado interno dentro do próprio grupo empresarial. Esse mercado interno é uma solução para suprir a falta de disponibilidade de capital, de informações, de infraestrutura e de instituições financeiras eficientes (AZEVEDO, 2022).

Dentro desse mercado interno, as transações não são mais conduzidas entre partes independentes, mas sim por decisões tomadas pela empresa controladora do grupo. Essa centralização permite uma alocação e realocação mais eficiente de recursos entre as sociedades que compõem o grupo, tornando-o uma verdadeira entidade econômica coesa.

Essa formação de um mercado interno dentro do grupo societário também se manifesta na capacidade de obtenção de financiamento interno. Os grupos societários frequentemente incluem uma sociedade que exerce o papel de instituição financeira, fornecendo recursos e financiamento para as demais sociedades do grupo (GRANOVETTER, 1995).

A teoria dos vazios institucionais tem encontrado respaldo empírico em estudos que demonstram a correlação entre a deficiência do mercado de capitais e o desenvolvimento dos grupos societários em países subdesenvolvidos (MASULIS; PHAM; ZEIN, 2011). Em países com mercados financeiros frágeis, os grupos societários familiares, em especial os organizados em formato piramidal, são mais prevalentes e vantajosos.

No entanto, é importante salientar que essa teoria não é isenta de críticas. Algumas vozes argumentam que a teoria dos vazios institucionais enfatiza demais o ambiente externo e não leva totalmente em consideração a estratégia adotada pelos próprios atores para promover o crescimento econômico (GRANOVETTER, 2010).

A persistência dos grupos societários em países subdesenvolvidos também pode estar associada a fatores culturais e históricos, como a concentração de poder nas mãos de empresas familiares e a manutenção de laços estreitos entre essas empresas e o Estado (GRANOVETTER, 2010).

Além disso, a teoria dos vazios institucionais não explica completamente por que os grupos societários continuam a existir mesmo após o aprimoramento do ambiente econômico e institucional (AZEVEDO, 2022). A progressão do desenvolvimento econômico deveria, teoricamente, reduzir os custos de transação no mercado e, assim, diminuir os estímulos para a agregação empresarial (GRANOVETTER, 1995).

Em conclusão, a expansão e concentração empresarial em países subdesenvolvidos estão associadas a deficiências institucionais que tornam as transações no mercado altamente custosas. Os grupos societários surgem como uma estratégia para superar esses desafios, aproveitando economias de escala e escopo e criando um mercado interno eficiente dentro do próprio grupo.

Embora a teoria dos vazios institucionais ofereça uma explicação plausível para esse fenômeno, outros fatores culturais e estratégicos também influenciam a persistência dessas estruturas empresariais.

3. Companhia isolada versus grupo societário

A distinção entre os objetivos e os efeitos do poder de controle exercido por investidores privados, em comparação com o poder de controle exercido por empresários em um grupo societário, é o ponto de partida para entender a incompatibilidade entre o modelo jurídico tradicional e a empresa plurissocietária.

Investidores privados são aqueles que não exercem atividade empresarial, podendo ser pessoas físicas ou jurídicas que detêm participações societárias como um investimento financeiro (VIO, 2012). Seus interesses estão alinhados com os da companhia investida, visando a maximização dos resultados empresariais.

Por outro lado, o empresário que controla uma empresa plurissocietária, além de estar interessado nos resultados financeiros de cada uma das controladas, tem como objetivo maximizar o resultado de suas atividades empresariais como um todo. Assim, forma-se um mercado interno no grupo, onde os recursos são alocados entre as sociedades de acordo com os interesses do grupo (OLIVEIRA, 2012).

Afim de melhor alocar os recursos para o benefício do conjunto, o empresário tem o poder de atribuir diferentes funções e objetivos a cada sociedade do grupo, podendo resultar em decisões que não coincidem com a vontade dos acionistas minoritários e credores das sociedades controladas.

Nesse cenário, a empresa privilegia o bem-estar do grupo como um todo, em detrimento das unidades individuais, gerando uma crise na estrutura organizacional societária clássica, a qual se manifesta em quatro pilares tradicionais da disciplina societária brasileira, a seguir explorados.

3.1. O interesse social nos grupos societários de fato

A finalidade de uma organização empresarial é representada pelo seu interesse social, que não pode ser confundido com a vontade pessoal do acionista controlador ou com o interesse individual dos acionistas minoritários. Não à toa, a Lei das Sociedades por Ações proíbe,

explicitamente, que os controladores favoreçam a si mesmos ou a outras empresas do grupo em detrimento da companhia.[1]

Quando se trata de grupos societários, a situação é diferente. A sociedade controladora atua em benefício do resultado global do grupo, instrumentalizando o patrimônio de algumas controladas para favorecer o todo. Aqui, a concepção de interesse social pode ser estendida para abranger o interesse do grupo como um todo.

No entanto, atualmente, o interesse do grupo só é aplicável aos grupos de sociedades (ou grupos de direito). Para a maioria dos grupos societários, que são agrupamentos de fato, essa construção não é juridicamente sustentável nem conveniente, vez que não são sujeitos de direito com personalidade jurídica e vontade própria, não havendo fundamento jurídico para defender o interesse do grupo como parâmetro para a conduta da sociedade controladora (VIO, 2016).

Portanto, nos grupos societários, a conexão entre sociedade e finalidade é desassociada, uma vez que a empresa se torna um instrumento para alcançar objetivos que vão além do escopo formalmente definido no estatuto social e que são orientados por interesses empresariais externos à própria companhia.

3.2. O conflito de interesses nas empresas plurissocietárias

A crise da disciplina do conflito de interesses nas empresas plurissocietárias ocorre de duas formas. Primeiro, quanto à natureza do conflito, por ser um fenômeno constante e sistemático nos grupos societários, resultado do antagonismo de interesses entre a sociedade controladora e suas controladas (OLIVEIRA, 2012).

Segundo, quanto à forma em que o conflito se manifesta: diferentemente das anônimas isoladas, nos grupos societários a assembleia não é mais o local principal em que o conflito se manifesta. A responsabilidade pela condução das atividades da empresa recai principalmente sobre o conselho de administração e os diretores (PONTES DE MIRANDA, 2012). A influência do acionista controlador ocorre de forma sutil e velada, já que ele pode nomear e destituir os administradores a qualquer momento, mantendo uma influência constante e imprevisível (KRAAKMAN; ARMOUR; DAVIES; ENRIQUES; HANSMANN; HERTIG; HOPT; KANDA; PARGENDLER; RINGE; ROCK, 2017).

[1] Cf. arts. 117, §1º, alínea "f" e 245.

A Lei das Sociedades por Ações reconhece o poder do acionista controlador sobre a administração, entretanto, não fornece um instrumental jurídico claro para identificar a forma e os meios pelos quais essa influência é exercida. Nos grupos societários, a influência do acionista controlador é oculta, uma vez que se origina externamente à própria companhia e emana da sociedade controladora localizada no topo da estrutura societária. Essa situação cria um verdadeiro conflito de lealdade para os administradores, que pendem entre o equilíbrio do interesse da companhia e as políticas e diretrizes estabelecidas pela sociedade controladora no grupo.

3.3. A possibilidade de indução do administrador à prática de ato contrário ao interesse social de sociedade coligada

Diante do cenário descrito, surge a questão de como atribuir à sociedade controladora a responsabilidade pelos atos praticados pelos administradores sob sua influência e orientação. A Lei das Sociedades por Ações proíbe o controlador de induzir os administradores a descumprirem seus deveres legais.[2] Contudo, nos grupos societários, essa proibição se torna desafiadora devido à natureza e à forma dos conflitos de interesse presentes.

A indução, nesse contexto, é uma forma de influência essencialmente informal, não se tratando apenas de um problema de prova difícil, mas sim de uma inadequação do tipo previsto na norma. A lei presume, erroneamente, que a indução de administradores é uma ocorrência excepcional. Porém, na realidade, a indução é um fenômeno permanente e estrutural que ocorre na influência exercida pelo controlador sobre os órgãos administrativos das empresas do grupo.

Nos grupos societários, a dificuldade em perseguir o interesse individual de cada companhia agrupada impacta as relações contratuais entre elas.

3.4. A equidade em operações entre sociedades

A legislação societária, por meio do art. 117, §1º, alínea “f” da Lei das Sociedades por Ações, estabelece que a sociedade controladora não pode realizar transações com a companhia sem observar condições equitativas. O conceito de equidade refere-se à equivalência entre as prestações e contraprestações envolvidas na operação.

---

[2] Cf. art. 117, §1º, alínea "e".

Nos grupos, a relação não é entre duas partes distintas e independentes, mas sim entre uma única empresa, onde a vontade preponderante é determinada pela sociedade controladora. Nesse contexto, os preços praticados entre os membros do grupo não podem ser comparáveis aos praticados entre partes independentes em um mercado competitivo (VIO, 2016).

Portanto, uma análise adequada das transações realizadas no seio do grupo deve considerar o quadro completo e dinâmico da empresa plurissocietária, levando em conta os diversos custos e vantagens decorrentes da associação ao grupo. Os critérios de avaliação aplicados a empresas isoladas não podem ser os mesmos usados para analisar as operações em um grupo societário.

3.5. Eficiência alocativa e modelos regulatórios

No estudo dos grupos societários, as noções de "eficiência" desempenham um papel relevante como ferramentas analíticas para compreender os diferentes modelos regulatórios adotados ao redor do mundo, especialmente nos países europeus.

A eficiência alocativa é um conceito crucial nesse contexto, referindo-se à distribuição dos recursos entre os diferentes agentes econômicos. Duas principais medidas de eficiência alocativa são exploradas: a eficiência de Pareto, que busca encontrar uma situação em que ao menos um agente esteja em vantagem sem prejudicar outro, e a eficiência de Kaldor-Hicks, que considera uma medida eficiente se os benefícios superarem os custos, sem necessariamente exigir a efetiva compensação (GONÇALVES, 2020).

Os modelos regulatórios dos grupos societários podem ser divididos em dois subsistemas distintos. O primeiro modelo requer a efetiva compensação por eventual desvantagem provocada a uma sociedade do grupo, assemelhando-se à eficiência de Pareto. Por outro lado, o segundo modelo dispensa a compensação efetiva, bastando que se espere que o grupo possa compensar a desvantagem por meio de outras vantagens ou benefícios, assemelhando-se à eficiência de Kaldor-Hicks (CHEFFINS, 1997).

O sistema adotado na legislação brasileira assemelha-se mais ao primeiro modelo, exigindo compensação efetiva em determinadas situações. Essa abordagem reflete uma preocupação com a equidade e a justiça social, buscando proteger os interesses dos membros prejudicados do grupo societário. No entanto, é importante considerar a eficiência econômica e os incentivos à inovação e à eficiência produtiva ao se avaliar a adequação dos modelos regulatórios adotados. Assim, uma

análise comparativa entre diferentes sistemas regulatórios pode fornecer insights valiosos para o desenvolvimento de políticas mais eficazes e adaptadas às necessidades específicas dos grupos societários em diferentes contextos globais, a fim de propiciar o desenvolvimento do ambiente institucional nacional (NORTH, 1994).

4. A subordinação de interesses no direito brasileiro

A Lei das Sociedades por Ações estabeleceu dois regimes jurídicos distintos para lidar com os grupos de sociedades: um para os grupos de direito, formados por sociedades controladoras e suas controladas, mediante a celebração de uma convenção; e outro para os grupos de fato, compostos por sociedades controladoras, coligadas e controladas, que possuem relações interempresariais não formalizadas por uma convenção.

A Lei das Sociedades por Ações adotou critérios objetivos para circunscrever as regras aplicáveis aos grupos. Com essas características do modelo bipartido brasileiro delineadas, é possível avançar na análise para compreender melhor como ele equilibra a dúplice orientação regulatória, reconhecendo a integração econômica entre as sociedades e, ao mesmo tempo, protegendo as companhias controladas e seus *stakeholders*.

4.1. Os grupos societários de direito e a subordinação do interesse social

As sociedades controladoras e controladas que celebram uma convenção formam grupos de sociedades ou grupos de direito. Essa convenção é um negócio jurídico voluntário em que as partes se comprometem a combinar recursos ou esforços para a realização de seus objetos ou a participar de atividades e que autoriza a subordinação dos interesses de uma sociedade aos de outra e a coordenação ou subordinação dos administradores das sociedades filiadas.

Isto exposto, as regras previstas nos artigos 115, 116 e 117 da Lei das Sociedades por Ações devem ser interpretadas à luz das disposições aplicáveis aos grupos de sociedades. Para contrabalançar o amplo poder conferido à sociedade controladora, a lei estabelece que a aprovação da convenção grupal em assembleia geral é uma hipótese de recesso para os acionistas dissidentes. Além disso, a prática de atos contrários à convenção pode levar à responsabilização da sociedade de comando, e os acionistas têm o direito de fiscalizar as sociedades investidas por meio do conselho fiscal, com garantia de sua representatividade.

Contudo, mesmo com estes mecanismos de ajustes desenvolvidos, o modelo de grupos de direito no Brasil exala artificialidade, visto que inspirado no modelo alemão, e reforça a ausência de necessidade de recorrer ao modelo contratual para subordinar o interesse social.

4.2. Os grupos societários de fato e sua subordinação

Na legislação das sociedades anônimas, as relações empresariais não formalizadas por meio de uma convenção são traduzidas nas noções de controle e coligação, onde a concentração empresarial é reconhecida como uma importante função socioeconômica na sociedade contemporânea (LAMY FILHO; PEDREIRA, 2017). Para atender a essa realidade e, ao mesmo tempo proteger os interesses das partes envolvidas, o legislador buscou criar um quadro regulatório específico, enquanto os grupos de direito estão associados à aglomeração empresarial e à celebração de uma convenção que formaliza a subordinação dos interesses das sociedades envolvidas, os grupos de fato não necessariamente requerem essa subordinação estrutural de interesses individuais (SALOMÃO FILHO, 1995).

No entanto, tem sido afirmado que a Lei das Sociedades por Ações não permite, de forma alguma, a subordinação de interesses nos grupos de fato (CARVALHOSA, 2011). Essa interpretação se baseia em dispositivos como os artigos 245 e 246, que vedam o favorecimento de sociedades controladoras, coligadas ou controladas.

Ao invés de uma vedação completa, o artigo 245, por exemplo, impõe aos administradores o dever de zelar para que as operações entre as sociedades do grupo sejam estritamente comutativas ou com pagamento compensatório adequado, refletindo as normas institucionais que buscam garantir transações justas e equitativas dentro dos grupos societários (NORTH, 1994).

Conclui-se, portanto, que a Lei das Sociedades por Ações reconhece que a subordinação de interesses é inerente aos grupos de fato e, ao invés de proibi-la, estabelece mecanismos para regulá-la e proteger os interesses das partes envolvidas.

5. Conclusão

A complexidade dos grupos societários demanda um enfoque regulatório que equilibre a proteção dos interesses juridicamente tutelados com a possibilidade de acomodar arranjos societários que promovam a eficiência empresarial.

Nesse contexto, é fundamental reconhecer que a organização de grupos societários apresenta uma dupla orientação: (i) a proteção dos diversos atores envolvidos, resguardando a autonomia das sociedades controladas e mitigando riscos de diluição de interesses; e (ii) a permissão que a sociedade controladora exerça seu direito de organizar a atividade econômica em prol da eficiência, dentro dos limites legais.

A eficiência alocativa deve ser analisada com cautela, não sobrepondo-se aos valores e princípios jurídicos mais amplos que regem as relações empresariais. O direito dos grupos deve buscar um sinalagma regulatório que concilie essas abordagens antagônicas.

Portanto, a legislação societária deve contemplar tanto a proteção dos interesses dos atores afetados pelas organizações grupais como a possibilidade de flexibilidade para que a sociedade controladora conduza o grupo de forma eficiente, dentro do arcabouço institucional estabelecido.

Em última análise, a disciplina jurídica dos grupos societários deve reconhecer o grupo de fato como uma realidade empresarial válida e relevante, garantindo sua governança eficiente e transparente, ao mesmo tempo que protege os interesses dos diversos *stakeholders* envolvidos. Dessa forma, será possível assegurar uma convivência harmônica entre a pluralidade societária e a unidade econômica, permitindo que os grupos empresariais cumpram sua função socioeconômica na atividade empresarial contemporânea.

6. Referências

ANTUNES, José Augusto Quelhas Lima Engrácia. **Os direitos dos sócios da sociedade-mãe na formação e direção dos grupos societários**. Porto: Universidade Católica Portuguesa, 1994.

ANTUNES, José Engrácia. **Liability of corporate groups**: autonomy and control in parent-subsidiary relationships in US, German and EU law: an international and comparative perspective. Deventer: Kluwer Law and Taxation, 1994, p. 20.

AZEVEDO, André Luís. Estruturas Piramidais de Sociedades Envolvendo Companhias Abertas: Algumas Considerações. *In*: FRAZÃO, Ana; CASTRO, Rodrigo R. Monteiro de; CAMPINHO, Sérgio (org.). **Direito Empresarial e Suas Interfaces**: Homenagem a Fábio Ulhoa Coelho. São Paulo: Quartier Latin, 2022, vol. II, p. 519-532.

BERLE JR., Adolf A.; MEANS, Gardiner C. **A moderna sociedade anônima e a propriedade privada**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

BLUMBERG, Phillip A.; STRASSER, Kurt A.; GEORGAKOPOULOS, Nicholas L.; GOUVIN, Eric J.; FOWLER, Jonathan W.; STRASSER, Kurt A. **Blumberg on Corporate Groups**: 2011-2 Supplement. 2.ª ed. Boston: Wolters Kluwer Law&Business, vol. 1, 2011.

BRITTO, Jorge. Diversificação, Competências e Coerência Produtiva. *In*: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (coords). **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. 5.ª ed. São Paulo: Saraiva, 2011, vol. IV, t. II.

CHEFFINS, Brian R. **Company law**: theory, structure, and operation. Oxford: Clarendon Press, 1997.

COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. *In*: COASE, Ronald Harry. **The firm, the market, and the law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1998.

DAU, Luis Alfonso; MORCK, Randall; YEUNG, Bernard Yin. **Business groups and the study of international business**: A Coasean synthesis and extension. Journal of International Business Studies. London, vol. 52, n. 2, p. 161-211, mar. 2021.

DE LA CRUZ, Adriana; MEDINA, Alejandra; TANG, Young. **Owners of the World's Listed Companies**. Paris: OECD Publishing, 2019.

DIAS, Manuel Pinto Soares Pereira. **Responsabilidade por Exercício de Influência sobre a Administração de Sociedades Anônimas**: Uma análise de direito material e direito de conflitos. Coimbra: Almedina, 2007.

DINIZ, Gustavo Saad. **Grupos Societário**: da formação à falência. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

EIZIRIK, Nelson. **A Lei das S/A Comentada**. 3. ed. São Paulo: Quartier Latin, 2021, 3ª ed.

FISMAN, Raymond, KHANNA, Tarun. **Facilitating Development**: The Role of Business Groups. World Development. Oxford, v. 32, n. 4, p. 609-628, 2004.

GOMES, José Ferreira. Conflitos de interesses entre accionistas nos negócios celebrados entre a sociedade anônima e seu accionista controlador. *In*: CÂMARA, Paulo et al (Coords). **Conflito de interesses no Direito Societário e Financeiro**. Coimbra: Almedina, 2010, p. 76-213.

GONÇALVES, Oksandro**. Análise Econômica do Direito**. 1ª ed. – Curitiba: Iesde, 2020.

GRANOVETTER. Mark. Business Groups and Social Organization. *In*: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2010, p. 429-450.

GRANOVETTER, Mark. **Coase Revisited**: Business Groups in the Modern Economy. Industrial and Corporate Change. Oxford, vol. 4, n 1, 1995, p. 93–130, 1995.

GUERREIRO, José Alexandre Tavares. **Conflitos de interesse entre sociedade controladora e controlada e entre coligadas, no exercício do voto em assembleias gerais e reuniões sociais**. Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. São Paulo, ano XXII (Nova Série), n. 51, p. 29–32, jul./set. 1983.

GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Das relações internas no grupo convencional de sociedades. *In*: TORRES, Heleno Taveira; QUEIROZ, Mary Elbe. (coord.). **Desconsideração da personalidade jurídica em matéria tributária**. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

GUERREIRO, José Alexandre Tavares. **Sociologia do Poder na Sociedade Anônima**. Revista de Direito Mercantil Industrial, Econômico e Financeiro. São Paulo, ano XXIX (Nova Série), n. 77, p. 50-56, jan./mar. 1990.

KRAAKMAN, Reinier; ARMOUR, John; DAVIES, Paul; ENRIQUES, Luca; HANSMANN, Henry; HERTIG, Gerard; HOPT, Klaus; KANDA, Hideki; PARGENDLER, Mariana; RINGE, Wolf-Georg; ROCK, Edward. ***The Anatomy of Corporate Law:*** *A Comparative and Functional Approach*. 3. ed. United States of America: Oxford University Press, 2017.

LAMY FILHO, Alfredo; PEDREIRA, José Luiz Bulhões (coords). **Direito das companhias**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

LEFF, Nathaniel H. **Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries**: The Economic Groups. Economic Develpment and Cultural Change. Chicago, vol. 26, n. 4, p. 661-675, 1978.

LÜBKING, Johannes. **The Group of Companies, Efficiency and the Law**. 1994. Tese (L.L.M.) – European University Institute, Department of Law, Fiesole 1994.

MASULIS, Ronald W; PHAM, Peter Kien; ZEIN, Jason. **Family Business Groups around the World**: Financing Advantages, Control Motivations, and Organizational Choices. The Review of Financial Studies. Oxford, vol. 24, n. 11, p. 3556–3600, nov. 2011.

MUNHOZ, Eduardo Secchi. Grupos societários de fato. Estrutura de governo e poderes do acionista controlador. *In*: CASTRO, Rodrigo Monteiro de et al. (coord.). **Direito empresarial e outros estudos de direito em homenagem ao professor José Alexandre Tavares Guerreiro**. São Paulo: Quartier Latin, 2013, p. 267-291.

NEDER CEREZETTI, Sheila C. Os Grupos de Sociedades e Recuperação Judicial: O Indispensável Encontro entre Direitos Societário, Processual e Concursal. *In*: YARSHELL, Flávio Luiz; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (coords). **Processo Societário**: Volume II. São Paulo: Quartier Latin, 2015, p. 735-789.

OECD. **Corporate Governance of Comapny Groups in Latin America**. Paris: OECD Publishing, 2015.

OECD. **Duties and Responsabilities in Boards in Company Groups**. Paris: OECD Publishing, 2020.

OLIVEIRA, Ana Perestrelo. **Grupos de Sociedades e deveres de lealdade**. Coimbra: Almedina, 2012.

PEDREIRA, José Luiz Bulhões. **Acordo de acionistas sobre controle de grupo de sociedades**. Validade da estipulação de que os membros do Conselho de Administração de controladas devem votar em bloco segundo orientação definida pelo grupo controlador. Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais. São Paulo, v. 5, n. 15, p. 226-248, 2002.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de Direito Privado**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012, t. I, p. 578-590.

PRADO, Viviane Muller. **Conflito de Interesses nos Grupos Societários**. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

SALOMÃO FILHO, Calixto. **A sociedade unipessoal**. São Paulo: Malheiros, 1995.
VIO, Daniel de Avila. **Grupos Societários**: Ensaio sobre os Grupos de Subordinação, de Direito e de Fato no Direito Societário Brasileiro. São Paulo: Quartier Latin, 2016.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Economic Institutions of Capitalism**, New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Modern Corporation**: Origins, Evolution, Attributes. Journal of Economic Literature. Nashville, vol. 19, n. 4, p. 1537-1568, dec. 1981.