



***BREVES NOTAS SOBRE OS GRUPOS SOCIETÁRIOS E O
REGIME DA RESPONSABILIDADE CIVIL DOS
ADMINISTRADORES***

Leonildo Manuel

Wilson Agostinho

Working Paper N.º 3/2023

Maio 2023

This paper can be downloaded without charge from the Governance Lab website at:
www.governancelab.org.

The contents of this paper are the sole responsibility of its author.

Keywords: company groups, accountability, directors, companies.

***BREVES NOTAS SOBRE OS GRUPOS SOCIETÁRIOS E O
REGIME DA RESPONSABILIDADE CIVIL DOS
ADMINISTRADORES***

Leonildo Manuel

leonildomanuel23@gmail.com

Wilson Agostinho

wilson_agostinho31@outlook.com

Abstract

Executive Summary

The present paper proposes to (re)bring to the forefront specifically the theme of directors' liability for directors of affiliated companies, in light of the Angolan Company Law, by attempting, in essence, to analyze the current legal regime in order to extract from it the terms and grounds for directors' liability for directors of companies in a group relationship, without neglecting the most salient features of this new corporate reality.

TABLE OF CONTENTS

I. INTRODUÇÃO	5
II. CONCEITUALIZAÇÃO.....	7
III. ORIGEM DOS GRUPOS SOCIETÁRIOS	9
IV. OS GRUPOS SOCIETÁRIOS NA LSC	13
4.1. REQUISITOS LEGAIS	13
4.2. PRINCÍPIO DA TIPICIDADE DOS GRUPOS SOCIETÁRIOS	14
V. OS GRUPOS DE FACTO E OS GRUPOS DE DIREITO	15
5.1. RELEVÂNCIA DA DISTINÇÃO	16
VI. O CONCEITO DE INFLUÊNCIA DOMINANTE	18
VII. A QUESTÃO DO INTERESSE DO GRUPO	21
VIII. A RESPONSABILIDADE DOS ADMINISTRADORES NOS GRUPOS SOCIETÁRIOS	25
8.1. A RESPONSABILIDADE DO ADMINISTRADOR DE FACTO	25
8.2. A DOUTRINA DAS VANTAGENS COMPENSATÓRIAS.....	27
8.3. A RESPONSABILIDADE CIVIL DOS ADMINISTRADORES NOS GRUPOS DE SOCIEDADE NA LSC	29
IX. CONCLUSÕES.....	31

I. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento que se vem assistindo ao longo dos últimos tempos acarreta consigo um conjunto de transformações com implicações a todos níveis, e no que à actividade comercial particularmente respeita, verifica-se a emergência de novas formas organizacionais para o exercício do comércio, fruto de uma necessidade constante de adaptação para fazer face aos novos desafios que se impõem.

Muitas dessas mudanças na estrutura organizativa dos comerciantes, particularmente as sociedades comerciais, colocam verdadeiros desafios às autoridades legislativas, dada tendencial inaptidão para estas encontrarem soluções rápidas e adequadas às questões de extrema complexidade e que vão ganhando progressivamente novos contornos.

O fenómeno das coligações de sociedades comerciais é, precisamente, uma realidade disruptiva e desafiadora, muito frequente nos tempos modernos. Tanto é assim que, hodiernamente, a actividade empresarial ou societária, sobretudo aquelas transnacionais decorrentes da internacionalização dos mercados, não pode ser pensada sem que se faça menção dos grupos de societários ou grupos de sociedades.

Tais grupos emergem da necessidade de racionalizar os custos de produção em contraposição à maximização dos lucros, e se assumem como o modelo substitutivo de organização das sociedades autónomas (isoladas ou independentes) e vão assumindo cada vez maior importância, havendo uma elevada tendência nos mercados mundiais para as sociedades organizarem-se em forma de grupos.

Esta forma de organização, por trazer consigo aspectos distintos daqueles que se verificam nas sociedades isoladas, coloca em crise os parâmetros normativos tradicionais exigindo, por exemplo, *(i)* que se equacione o princípio clássico da autonomia societária¹ com o controlo de uma sociedade sobre outra, *(ii)* que se analisem as implicações das coligações societárias no modo como as sociedades são administradas ou geridas ou *(iii)* que se proceda a reflexão sobre como deve ser tratada a questão da responsabilidade nas sociedades em relação de grupo, e isto, tanto a dos administradores das sociedades mães como das filhas.

¹ O princípio da autonomia societária implica a plena liberdade de uma sociedade para autorregular a sua esfera jurídica, definindo os direitos e sujeitando-se a deveres, livre de quaisquer coações ou orientações superiores. Isto bem contrasta com o poder de dar instruções que se verifica nas relações de grupos de sociedades. Como se verá adiante em texto, estas instruções devem ser acatadas pelas sociedades dominadas, ainda que desvantajosas para si.

Desta feita, afigura-se de extrema importância que se desenvolva o debate em torno destas e outras questões relevantes, e o presente escrito propõe (re)trazer à ribalta especificamente a temática da responsabilidade dos administradores² no contexto da relação de grupo, ou seja, procura-se descortinar o “direito das sociedades coligadas” para daí extrair os termos e os fundamentos da responsabilização dos administradores das sociedades em relação de grupo.

Mas, desde já, adverte-se que em sede da doutrina se tem concebido os grupos societários em dois sentidos. Numa primeira acepção, mais ampla e não técnica, utiliza-se a expressão para se referir à coligação societária no seu todo, já em sentido estrito, técnico-jurídico, o grupo societário caracteriza-se pela direcção económica unitária de duas ou mais sociedades que conservam a sua personalidade jurídica autónoma, bem como, formalmente, a respectiva estrutura e organização³. É o grupo nesse último sentido a que nos referimos, cujo regime da responsabilidade será objecto do presente trabalho.

Para o efeito, parte-se, primeiramente, de uma sumária referência evolutiva das sociedades coligadas, mediante caracterização geral dos grupos de sociedades para, num segundo momento, referir especificamente sobre a responsabilidade civil dos administradores no âmbito das sociedades em relação de grupo, quer se trate da sua responsabilidade no seio grupal quer perante terceiros que se venham a relacionar com uma sociedade desse seio.

² Tomamos aqui a designação “Administradores” numa perspectiva ampla, visando abranger não apenas os administradores *stricto sensu* das sociedades anónimas, mas também os gestores das sociedades por quotas.

³ OLIVEIRA, Ana Perestrelo de. “*Código das Sociedades Anotado*”. (Coord. António Menezes Cordeiro). 2.ª Edição, Almedina, Coimbra, 2012, p. 1215.

II. CONCEITUALIZAÇÃO

Os grupos societários decorrem do fenómeno da concentração de empresas individuais, como se fez alusão. Não obstante a existência de formas mais simples de cooperação entre empresas⁴, a concentração de empresas, conforme classificada pela doutrina de Paillusseau⁵, pode assumir duas modalidades distintas, nomeadamente (i) a concentração na unidade, ou concentração primária, em que ocorre a diminuição das *células económico-empresariais* em consequência do seu crescimento em dimensão, como acontece com as fusões, e (ii) a concentração na unidade, ou concentração secundária, que se caracteriza pela integração das sociedades singulares em estruturas empresariais complexas em que, conservando embora a sua personalidade jurídica, perdem autonomia económica em consequência da submissão a uma direcção unitária. É o caso dos grupos empresariais⁶.

O conceito de grupo de sociedades não é univocamente encontrado pela doutrina, sendo antes uma questão que gera muita controvérsia. Todavia, uma noção geral é encontrada num dos pressupostos de existência dos grupos: o controlo exercido por uma sociedade sobre certa(s) sociedade(s). Tal controlo, enquanto conceito-chave genericamente aceite para a conceitualização dos grupos societários, normalmente varia de acordo com a legislação que regula as relações de grupo e pode ancorar-se na detenção da maioria do capital social, por exemplo.

Por outro lado, é importante considerar a ideia de unificação da administração, a partir da qual se concebe o conceito de grupo, sempre que duas ou mais sociedades se submetem a um comando económico unitário.

Ora, tendo em consideração o facto de inexistir concordância em termos conceituais, torna-se recomendável a adopção de critérios que permitam identificar a existência de um grupo, e esses critérios, internacionalmente aceites, são aqueles

⁴ Entre as quais nomeiam-se os cartéis, os consórcios, os acordos de cooperação entre empresas, *joint ventures*, agrupamentos complementares e outras, grande parte regulada pela Lei n.º 19/03, de 12 de Agosto, a Lei sobre os contratos de associação e cooperação entre empresas.

⁵ Apud, ANTUNES, José Engrácia. “*Os Grupos de Sociedade. Estrutura e Organização da Empresa Plurissocietária*”. 2.ª Edição, Almedina, Coimbra, 2002, p. 109. cit. p. 50

⁶ Cumpre, no entanto, esclarecer que em sede da doutrina se tem concebido os grupos societários em dois sentidos. Numa primeira acepção, mais ampla e não técnica, utiliza a expressão para se referir à coligação societária no seu todo, já em sentido estrito, técnico-jurídico, os grupos societário caracteriza-se pela direcção económica unitária de duas ou mais sociedades que conservam a sua personalidade jurídica autónoma, bem como, formalmente, a respectiva estrutura e organização

relativos à participação de uma sociedade no capital social de outra e à influência ou controlo exercido por uma sociedade sobre outra.

Sem descurar os perigos de imperfeições, avançamos com uma definição segundo a qual o grupo societário *“traduz-se na existência de um número variado, maior ou menor, de sociedades comerciais que se organizam em torno de uma principal que as dirige, em nome do interesse social⁷ do grupo, sob legitimação de contratos ou de relação de domínio”*.

Outra nota que importa referir é que, do ponto de vista legal, as definições podem variar consoante a intenção legislativa passe por se conferir maior clareza e segurança jurídica, mediante consagração de critérios precisos ou, antes, ocultar a realidade tanto quanto possível e, nesse caso, procede-se a uma definição genérica, no intuito de albergar as diferentes situações da prática dos negócios que se podem subsumir.

⁷ Existem diversas propostas discursivas a propósito do que seja interesse social, como adiante se verá em texto. É, no entanto, uma questão de crucial importância para se compreender o fenómeno dos grupos societários por tal interesse ser o fundamento existencial de qualquer uma sociedade e, por isso, permite melhor conceber fenómeno dos grupos societários.

III. ORIGEM DOS GRUPOS SOCIETÁRIOS

Inicialmente, a actividade comercial foi sendo dominada pelos comerciantes em nome individual, os quais, com capitais escassos e um mercado limitado, caracterizavam-se por serem pessoal e patrimonialmente responsáveis pelos danos causados em consequência da sua actividade, isto é, os riscos inerentes ao comércio eram suportados pelo próprio património do comerciante.

Nessa fase, a regulação da actividade comercial era feita através do *ius mercatorum*, um direito de classe centrado na figura do comerciante individual, cuja qualidade dependia de matrícula nas corporações. Trata-se, então, de um direito particular, criado pelos próprios comerciantes dentro de uma esfera de autonomia, o que justificava a sua aplicabilidade apenas a estes por puros critérios de subjectividade⁸.

No entanto, o vertiginoso desenvolvimento económico e social, assim como o progresso científico e tecnológico, criou as condições para o surgimento das sociedades comerciais enquanto forma de organização da actividade comercial.

O início do século XVII marca a passagem *da fase medieval para a etapa moderna* do Direito Comercial. Surge, então, um novo paradigma no domínio económico e jurídico, fruto do fortalecimento dos Estados e do incremento do mercantilismo, promovidos pela era dos descobrimentos. Essa fase era caracterizada por um capitalismo ainda atomístico (concorrencial ou individual), pelo controle estatal das corporações e pela produção muito residual de leis de âmbito comercial, o que não permitia ainda a passagem para um direito comercial de cariz objectivista. O direito dos comerciantes era, portanto, maioritariamente de carácter subjectivo⁹.

Esse período *moderno* constitui também o grande marco do surgimento das sociedades comerciais, com o aparecimento das primeiras companhias por volta dos anos 1601 e 1602, nas quais se reconheceu, pela primeira vez, a responsabilidade limitada dos sócios. Entretanto, as sociedades eram concebidas como um privilégio que

⁸ ASCARELLI, Túlio. “O Desenvolvimento Histórico do Direito Comercial e o Significado da Unificação do Direito Privado”. Apud. SILVA, Áthilla Silva da. “As tendências de Regulamentação da Responsabilidade Civil nos Grupos de Sociedades”, Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 2016, p. 14.

⁹ Vide ABREU, Jorge Miguel Coutinho de. “Curso de Direito Comercial”, vol. Inclui, 9.ª Edição, Coimbra, Almedina, 2013, pp. 34-36.

o soberano concedia, como foi o caso das companhias das Índias Orientais. Uma concessão discricionária do Estado, portanto¹⁰.

Com o passar do tempo, mudou-se a forma de exercício da actividade comercial em função dos novos acontecimentos que marcavam um novo contexto socioeconómicos, sobretudo a Revolução Industrial iniciada na Inglaterra, no do século XVII, que foi a expressão máxima dos ideais liberais e positivistas que reclamavam por respostas jurídicas adequadas ao novo contexto sociocultural. A existência de Estados centralizados, com um despotismo monárquico, o qual conservava um direito comercial centrado no sujeito comerciante, conflituava com as exigências de reconhecimento das liberdades em sede do comércio, era motivo justificativo para a reivindicação de legislação reguladora da actividade das sociedades anónimas e que concedesse liberdades aos particulares para fazer face ao poder Estatal.

É assim que surge a *etapa contemporânea*¹¹ do Direito Comercial, marcada pelo nascimento da primeira legislação sistemática em matéria comercial consubstanciada na criação do Código Comercial francês de 1807 conhecido como *Code de Commerce*¹², que respondia aos anseios da classe burguesa de então, detentora dessas grandes companhias que concentravam vultoso capital e, por isso, dotada de grande poderio económico e influência sobre a própria administração do Estado. Esse *Code de Commerce* dava, ainda, um carácter objectivo do Direito Comercial.

Com o tempo, no decurso dos séculos XIX e XX, foi-se observando a emergência de empresas disruptivas, que transformavam o paradigma do sistema capitalista então dominante, isto é, o capitalismo clássico, caracterizado pela atonicidade, foi cedendo lugar para um modelo mais sofisticado, que se caracterizava pela presença de poucas grandes sociedades (que predominavam num estágio de desenvolvimento do comércio a que se costuma designar de *etapa contemporânea*), as quais “exploravam uma rede de empreendimentos comerciais em grande escala. Passou a existir, então, uma concentração do capital produtivo em poucas empresas de grandes dimensões”¹³, as quais necessitavam de uma regulamentação jurídica que se harmonizasse com o volume de negócios dessas grandes sociedades.

¹⁰ SILVA, Áthilla Silva da. “*As tendências de Regulamentação da Responsabilidade Civil nos Grupos de Sociedades*”, op. cit., 2016, pp. 13-14 e nota 13.

¹¹ Vide, entre outros, ABREU, Jorge Manuel Coutinho de. “*Curso de Direito Comercial*”, op. cit., p. 36.

¹² VALE, Sofia. “*As Empresas no Direito Angolano: Lições de Direito Comercial*”, Luanda, 2015, p. 3.

¹³ SILVA, Áthilla Silva da. “*As Tendências de Regulamentação da Responsabilidade Civil nos Grupos de Sociedades*”, op. cit., p. 16.

Com isto, mudou-se radicalmente a forma de exercício empresarial que passou a centrar-se forma societária de organização caracterizada pela divisão do capital social por acções e pela responsabilidade limitada dos sócios, resultante da separação entre o património da sociedade e o património de cada sócio¹⁴. Por outro lado, as sociedades comerciais, à medida que se iam agigantando-se, caracterizavam-se pela separação entre propriedade e controlo¹⁵.

As sociedades foram, cada vez mais, procurando adequar-se, em função do crescimento frenético que se começou a viver, às necessidades financeiras e organizativas de então, dada a necessidade de se reinventar, o que posteriormente fez com que tais sociedades, sobretudo as anónimas, pudessem assumir-se como a forma privilegiada de organização empresarial, uma vez que facilitava o fenómeno da acumulação de capitais (acabando por ficarem conhecidas como “*bombas de capital*”)¹⁶.

Mas a tendência de crescimento continuava e se verificava cada vez maior internacionalização e interdependência dos mercados, assim como o crescimento exponencial do fluxo das transacções económicas e financeiras, criando terreno fértil para a transnacionalização das sociedades. Por conseguinte, foi nesta *etapa contemporânea* que começavam a surgir os primeiros grupos empresariais, fruto da cada vez maior apetência à acumulação de capitais e exploração de novos mercados, que permitiu repartir os riscos do excessivo crescimento económico para uma empresa entre as diversas sociedades envolvidas no perímetro grupal.

O surgimento dos grupos societários vem responder aos problemas provocados pela excessiva acumulação de capitais, uma vez que o risco inerente ao crescimento económico de uma empresa varia na proporção directa desse crescimento. A solução encontrada pelos proprietários das sociedades consistiu em “separar o risco de cada fase do processo produtivo, com base na criação de novas empresas com património próprio e autonomia jurídica”.

¹⁴ *Idem*, p. 16.

¹⁵ A separação entre propriedade (a detenção da titularidade do capital) e o controlo da sociedade é expressa no facto de as sociedades comerciais serem dirigidas, ou melhor, administradas por entidades distintas do proprietário, ou seja, há uma distinção clara entre a figura do sócio ou accionista e a do gerente ou administrador. Assim, embora os sócios detinham a propriedade das sociedades, não tinham, contudo, o poder de orientar os destinos comerciais da mesma. Isto foi assim para permitir a dispersão do capital mediante livre transacção, sem necessariamente interferir na gestão da sociedade, diferente do que acontece com as empresas de estrutura individual ou familiar. E tal dispersão do capital social foi ocasionada pelo surgimento das bolsas de valores.

¹⁶ *Vide* ANTUNES, José Engrácia. “*Direito Comercial: Perspectivas do seu Ensino*”. Almedina, Coimbra, 2000, p. 36.

Entretanto, eram as próprias sociedades a se tornarem sócias de outras sociedades, embora sob proibição legal e rejeitadas a nível da doutrina. Não se via com bons olhos a possibilidade de uma sociedade deter o controle sobre outras (ou outras), sendo tal considerada uma anomalia jurídica¹⁷. Nos sistemas jurídicos de raiz romano germânico havia mesmo expressa proibição de uma sociedade deter participações de outra. De modo idêntico, o sistema *common law* considerava que “a aquisição de acções sociais era um privilégio apenas de pessoas físicas e não de pessoas jurídicas.

Todavia, este entendimento foi quebrado oficialmente, pela primeira vez, em 1888, quando o estado de New Jersey aprova uma lei permitindo o que era proibido, isto é, as sociedades comerciais estavam legalmente autorizadas a possuírem participações sociais de outras sociedades¹⁸. Dá-se, assim, à estampa a figura da sociedade controladora ou *trustee*, com poder de influência e com capacidade de determinar o sentido da vontade formada em assembleia geral.

Com o passar do tempo, os grupos foram paulatinamente assumindo maior importância económica, pelo que tal forma de organização da actividade empresarial corresponde a um novo estágio de desenvolvimento do capitalismo do mundo ocidental, conhecido como *capitalismo de grupo*.

¹⁷ ANTUNES, José Engrácia. “*Os grupos de Sociedade. Estrutura e Organização da Empresa Plurissocietária*”. 2.ª Edição. Coimbra, Almedina, 2002, p. 109.

¹⁸ Refere-se que entre os anos 1970 a 1980, o empresário americano John Rockefeller organizou um esquema que permitiu à Standard Oil Company controlar um conjunto de outras empresas, de menores dimensões, que actuavam no mesmo sector, através de promoção de *trusts*, acordo que permitiu o referido controlo. Esse grupo foi ceescendo e, em 1980, já eram cerca de 40 as empresas coligadas, o que lhes permitiu extrair e refinar 25% do petróleo nos EUA. MINOW, Robert e MONKS, Nell. “*Corporate Governance*”. 5.º Edição, New Jersey, John Wiley & Sons, 2011, p. 113, in FILIPE, Pedro José. “*Grupos de Sociedades à Luz da Realidade Jurídica Angolana: Análise e Perspectivas*”. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Coimbra, 2013, p 17.

IV. OS GRUPOS SOCIETÁRIOS NA LSC

No Direito angolano, os grupos de sociedades têm o seu regime na Lei n.º 01/04, a Lei das Sociedades Comerciais (doravante LSC), a qual regula a temática dos grupos societários no seu Título VI.

A LSC delimita o conceito genérico de sociedades coligadas no artigo 463.º. Desse artigo extrai-se o “conceito juridicamente relevante de sociedades coligadas”. Assim, e como bem refere Pedro José Filipe¹⁹, 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.

4.1. REQUISITOS LEGAIS

Em consonância com o disposto no artigo 463.º já referenciado, pode concluir-se que a aplicação do “Direito das Sociedades Coligadas” depende do preenchimento de determinados requisitos cumulativos.

O primeiro desses requisitos tem que ver com a forma jurídica dos entes societários em causa, ou seja, depende muito do tipo societário assumido pela sociedade. Na verdade, o regime jurídico coligativo só terá aplicação quando as entidades jurídicas revistam a forma de Sociedade em comandita por acções, sociedade por quotas ou sociedades anónimas. Por conseguinte, não cabem neste âmbito as sociedades em nome colectivo e as sociedades em comandita simples, bem como as cooperativas, os agrupamentos complementares de empresas, as sociedades civis, os comerciantes em nome individual, etc.

Outro requisito exigido pela LSC consta do n.º 2 do artigo 463.º, o qual é relativo ao estatuto pessoal do ente societário. Nos termos deste, a regime tem o campo de aplicação que se limita às sociedades que tenham a sua sede em Angola²⁰.

¹⁹ FILIPE, Pedro José. “*Grupos de Sociedades à Luz da Realidade Jurídica Angolana: Análise e Perspectivas*”, op. cit., p. 82.

²⁰ Este requisito, no entanto, comporta algumas excepções, nomeadamente (i) a extensão do regime de proibição de aquisições e participações no capital das sociedades dominantes pelas sociedades dependentes, (ii) o 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 e (iii) a responsabilidade das sociedades com sede no estrangeiro que eventualmente “dominem” empresas com sede em Angola, perante os credores e sócios minoritários.

O terceiro requisito é respeitante ao tipo de relação que se deverá estabelecer entre as sociedades. De facto, o regime jurídico do “Direito Coligativo” apenas se irá aplicar se e na medida em que entre as partes se estabelecerem as relações elencadas no artigo 464.º da LSC, nomeadamente, as relações de participação ou as relações de grupo.

4.2. PRINCÍPIO DA TIPCIDADE DOS GRUPOS SOCIETÁRIOS

Da análise do conceito legal de sociedades coligadas (ou grupos societários, em sentido amplo) pode compreender-se que o legislador optou por adoptar um conceito fechado e bem delimitado, com uma tipificação das coligações relevantes para o Direito das Sociedades Comerciais.

A propósito, refere-se que essa enumeração/tipificação *“nem sempre é coincidente com os conceitos de coligações relevantes para os outros ramos de direito, como por exemplo o direito financeiro bancário. 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 óticas aconselhavam um tratamento equivalente”*²¹.

Assim, as sociedades coligadas são tipificadas no Título VI, artigo 464.º da LSC e se consubstanciam, exclusivamente, no seguinte:

Capítulo II – Sociedades em relação de participação, que podem revestir a forma de:

Secção I – Sociedades em relação de simples participação, e

Secção II – Sociedades em relação de participações recíprocas; e

Capítulo III – Sociedades em relação de grupo, que podem as seguintes formas:

Secção I – Sociedades em relação de domínio;

Secção II – Sociedades em relação de grupo paritário; e

Secção III – Sociedades em relação de subordinação.

²¹ *Idem*, p. 83 e nota 180.

V. OS GRUPOS DE FACTO E OS GRUPOS DE DIREITO

Os grupos de sociedades podem assumir distintas modalidades, que variam, especialmente, de acordo com o modo de constituição, quer dizer, a sua qualificação encontra-se dependente do instrumento jurídico que lhe dá origem. Geralmente, em sede doutrinária tem-se procedido a distinção entre “*grupos de facto*” e “*grupos de direito*”, com base nos efeitos que a lei faz produzir em consequência dos modos como se constituem.

Em Portugal, por exemplo, José Engrácia Antunes²² refere que “*os grupos de facto são todos aqueles nos quais a unidade de direcção económica teve a sua origem num instrumento jurídico ao qual a lei não fez associar expressamente qualquer regime jurídico especial para grupos de sociedade (maxime, participações maioritárias, acordos parassociais, contratos interempresariais, uniões pessoais de administração, relações económico-fácticas de dependência), o que significa que o poder de direcção da sociedade-mãe, a existir e a ser exercido, apenas o poderá ser como um mero poder “de facto”*”²³. Nesses grupos, assentes fundamentalmente em relações de domínio, a nota caracterizadora é que o poder de direcção da sociedade controladora não decorre de *jure*, isto é, das normas legalmente prescritas, pelo que o mesmo deve sujeitar-se aos princípios jurídico-societários inerentes a cada sociedade dominada²⁴.

Já os “grupos de direito” são aqueles em que “*a unidade de direcção económica foi obtida através da utilização de um dos instrumentos jurídicos que a lei previu taxativamente para tal efeito, e a cujos funcionamento e organização se fez associar um regime jurídico excepcional, derogador dos cânones jurídico-societários gerais*”²⁵.

O regime jurídico dos grupos, traduz-se, no essencial, por um lado, na legitimação do exercício de um poder de direcção da sociedade-mãe sobre as sociedades-filhas e na subordinação dos interesses sociais individuais destas ao interesse geral do grupo²⁶ e, por outro, no estabelecimento de contrapartidas especiais

²² ANTUNES, José Engrácia. “*Os poderes nos Grupos de Sociedades*”, in —Problemas do Direito das Sociedade. Instituto do Direito das Empresas e do Trabalho, Almedina, Coimbra, 2002, pág. 160.

²³ ANTUNES, José Engrácia. “*Os poderes nos Grupos de Sociedades*”, op. Cit., p. 106w.

²⁴ Assim, ao contrário dos grupos de direito, o poder de direcção do órgão de administração da sociedade-mãe sobre as demais sociedades do grupo de facto, apenas poderá ser exercido no quadro de uma rigorosa observância dos limites impostos pela autonomia da administração social e pelo interesse social individual de cada sociedade-filha (arts. 64.º, 83.º, nº 4 do CSC). Cfr. MARCELO, Paulo Lopes “*A Blindagem da Empresa Plurissocietária*”. Almedina, Coimbra, 2002, pp. 102 a 105.

²⁵ ANTUNES, José Engrácia. op.cit, p. 105.

²⁶ Artigos 493.º, nº 1 e 503.º, n.ºs 1 e 2 Código das Sociedades Comerciais (CSC) português.

de protecção para estas últimas sociedades, seus sócios minoritários e credores sociais²⁷.

Diferente do que acontece em outros ordenamentos jurídicos, por exemplo, o brasileiro e o português²⁸, em Angola o legislador, numa atitude que consideramos bastante perspicaz²⁹, optou por consagrar um regime que estabelece a equiparação entre os chamados “grupos de facto” e os denominados “grupos de direito”, mediante estatuição de consequências jurídicas semelhantes.

Efectivamente, os grupos que se fundam em puras situações de domínio foram legitimados pelo legislador, que faz associar a tais situações um regime jurídico próprio, em virtude de uma influência dominante que se enquadre no âmbito do n.º 2 do artigo 469.º da LSC. Este regime consagrado para as sociedades em relação de domínio tem por base, precisamente, o conceito de *domínio* e confere uma tutela, tanto preventiva como sucessiva para as situações em que se venha a verificar a influência dominante.

5.1. RELEVÂNCIA DA DISTINÇÃO

Diante do que se tem exposto, torna-se fácil perceber que a distinção operada em sede da doutrina entre grupos de facto e grupos de direito releva para fazer despoletar consequências jurídicas expressamente determinadas. Na verdade, e como se fez notório *supra*, os grupos de direito são assim qualificados em virtude de o poder de

²⁷ Artigos 494.º, 499.º, 500.º, 501.º, e 502.º CSC.

²⁸ No caso do ordenamento jurídico português para as sociedades coligadas, refere-se que o instituto que mais incertezas causa ao intérprete é o da relação de domínio intersocietário, em que a existência de um controlo intersocietário, e da respectiva influência dominante, não faz presumir a existência de um grupo de sociedades (ainda que de facto)²⁰, o qual apenas existe, nos termos do CSC, nos casos de domínio total (Art. 488.º CSC), de contrato de grupo paritário (Art. 494.º CSC), e de contrato de subordinação (Art. 493.º CSC). Por outro lado, o CSC não associa à situação de domínio intersocietário um regime jurídico completo (à semelhança do que acontece para a relação de grupo criada pelo contrato de subordinação), associando-lhe apenas escassas consequências jurídicas e dando assim causa a importantes lacunas e questões nesta matéria. Por este facto, Raul Ventura afirma: “Entendeu-se que a relação de domínio só por si não permite à dominante dar instruções, em qualquer sentido, à dependente e, por outro lado, considerou-se bastante o disposto no Art. 83.º sobre a responsabilidade do sócio dominante”. VENTURA, “Novos Estudos Sobre Sociedades Anónimas e Sociedades em Nome Colectivo”: Comentário ao Código das Sociedades Comerciais. Coimbra, Almedina, 1994, p. 117.

²⁹ No mesmo sentido, FILIPE, Pedro José. Op.cit., p. 99. Este Autor refere que “*não obstante as fragilidades e imprecisões (...), 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*”. Em Portugal, Ana Perestrelo de Oliveira propõe solução parecida, mediante criação de um regime completo para as sociedades em relação de domínio, ou seja, os grupos de facto, regime esse que deverá assentar no princípio da lealdade e sugere que a relação de domínio se constitua a figura central do direito dos grupos, para que se possa fazer coincidir a realidade jurídica com a realidade prática. OLIVEIRA, Ana Perestrelo de. “*Grupos de Sociedades e Deveres e Lealdade*”. Lisboa, Almedina, 2012

controlo (ou direcção económica) ter reconhecimento legal, o que não acontece com os grupos de direito.

Todavia, a realidade jurídica angolana nos brinda com outro quadro. Como dissemos, o legislador consagrou um regime jurídico próprio para as “sociedades em relação de domínio”, que se funda precisamente no conceito de domínio, isto é, a “*influência dominante*”, na terminologia legal. Ou seja, para os instrumentos jurídicos (ou meramente fácticos) pelo qual se constituem, a lei faz corresponder consequências jurídicas previamente determinadas.

Deste modo, do nosso ponto de vista, os chamados “grupos de facto” na verdade são, no Direito angolano, pelo menos, verdadeiros “grupos de direito”, já que a sociedade dominante está legalmente autorizada a exercer o referido controlo ou direcção económica da sociedade dominada.

Ora, assim se passando as coisas no nosso ordenamento jurídico, não nos parece coerente uma tal distinção em que se proceda a separação dos “grupos de facto”, de uma banda, e os “grupos de direito”, de outra, como sucede noutras paragens.

Com este entendimento das coisas, nos dispusemos, por isso, a propor uma distinção com base no vínculo jurídico que lhes dá lugar. Assim, os grupos, ao nosso nível, seriam qualificados em *(i) grupos contratuais*, ou grupos por contrato, que têm por base um contrato específico para a sua constituição, seja este contrato de subordinação ou de grupo paritário; do outro lado estariam os *(ii) grupos não contratuais* (grupos dominiais ou por simples domínio), que têm origem em outras situações jurídicas que coloquem uma sociedade na posição de exercer (ou estar em condições de exercer) a influência dominante sobre as demais sociedades do perímetro.

VI. O CONCEITO DE INFLUÊNCIA DOMINANTE

Chegados aqui, cabe-nos tecer algumas considerações à volta do conceito de *influência* dominante para que se possa perceber o seu sentido e o seu alcance prático.

Em primeiro lugar, deve-se ter em atenção o facto de que a influência dominante não precisa de ser efectiva, uma vez que a disposição legal, naquilo que parece ser a definição proposta pelo legislador, considera haver relação de domínio sempre que a sociedade dominante *exerça* ou *esteja em condições de exercer* a influência dominante. Destarte, para efeitos da lei, a influência dominante pode ser tanto real como aparente para que, quer num caso quer noutra, se esteja perante um grupo de sociedade.

Em segundo lugar, embora no artigo 469.º se descrevam as situações em que se considera haver relação de domínio, não se pode olvidar que tais situações não são exaustivas, sendo, portanto, meramente exemplificativas, o que pressupõe uma análise interpretativa para se identificar as múltiplas situações subsumíveis à relação de controlo intersocietário.

Outra nota que importa referir é que o legislador angolano, tal como acontece também noutros ordenamentos, a título exemplificativo, o português, preferiu não adoptar um conceito fixo e inflexível, optando antes por um conceito indeterminado – *a influência dominante* – exigindo do intérprete um trabalho valorativo para a determinação do escopo deste conceito, em cada situação em concreto³⁰.

O recurso a essa técnica legislativa (formulação mediante conceitos gerais e abstractos), tem subjacente a preocupação de não promover entraves ao desenvolvimento económico, acautelando, deste modo, a ideia de que a regulação incide sobre uma realidade em desenvolvimento permanente. Além disso, procurou-se evitar lacunas no ordenamento jurídico, já que a plasticidade do conceito permite a aplicação do regime consagrado a uma vasta variedade de situações. Por isso, não desconsiderando o facto de que a ordem jurídica precisa frequentemente se abrir às mudanças das concepções sociais e adaptar-se à evolução, procurou-se permitir,

³⁰ MARCOS, André Filipe. “O Controlo Intersocietário: O Conceito Jurídico-Societário de “influência dominante”, em *Especial nos Termos do Art. 486.º do Código das Sociedades Comerciais*”. Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa, 2017, pp. 13 e 14, disponível em: https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/27287/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o_Andr%C3%A9_Marcos_DireitoGest%C3%A3o_143715026.pdf.

mediante adopção de tal conceito indeterminado, a adaptação da norma à complexidade da matéria a regular, por um lado e, por outro, às mudanças das situações³¹.

Embora se admita ser a influência dominante o conceito central para a qualificação e caracterização de uma situação jurídica intersocietária como de domínio³², é facto que este não pode ser encontrado no “*mundo dos conceitos jurídicos*”, pelo que, tal como inteligentemente considera Ana Perestrelo de Oliveira³³, o conceito de influência dominante, “*servindo de base para a elaboração de uma disciplina jurídica de protecção das sociedades, em caso de exercício dobre elas, real ou potencial, de influência dominante por outra ou outras*”, deve ser concebido como um conceito funcional.

Mas fica por se saber, para efeitos de aplicação do regime estabelecido pela LSC, o que se deve entender por influência dominante. Ou seja, que influência societária é juridicamente relevante? Será toda a influência económica?

A influência dominante corresponde à direcção unitária do grupo, a qual se resume no processo de transferência da soberania de decisão de cada sociedade individualmente considerada, para a sociedade controladora que, geralmente, centraliza, em maior ou menor medida, o poder, determinando e condicionando a actividade empresarial das várias sociedades agrupadas na sua órbita.

Para uns, este poder de direcção só terá relevância jurídica quando a 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 será suficiente a dependência que esteja apenas circunscrita em sectores empresariais específicos.

Em sentido oposto, outros entendem 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.

Este segundo entendimento afigura-se o mais correcto. De facto, parece claro que o factor determinante para o exercício de uma influência dominante é a

³¹ MACHADO, João Baptista. “*Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador*”. 15.ª Edição, Coimbra, Almedina, 2006, p. 114

³² DIAS, R. P. “*Comentário ao Artigo 486.º*” in Código das Sociedades Comerciais em Comentário, Vol. II, Coordenação de Jorge Manuel Coutinho de Abreu, Coimbra, Almedina, 2014, p. 80.

³³ OLIVEIRA, Ana Perestrelo de, op. cit., 2012, p. 106.

possibilidade de condicionar o governo de uma determinada sociedade. *“Que 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”*³⁴.

Acresça-se que, embora sejam vários os indícios ou sinais objectivamente apreensíveis que nos revelem a existência de direcção unitária e, conseqüentemente, de grupos, 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.

³⁴ Nas exactas palavras de FILIPE, Pedro Jsé, op. cit., p.101.

VII. A QUESTÃO DO INTERESSE DO GRUPO

Nos grupos de sociedades, uma questão de particular importância prende-se com a determinação dos interesses envolvidos e, neste âmbito, a temática do interesse social³⁵ tem-se revelado bastante problemática, por ser tal interesse que limita o poder que uma sociedade pode exercer sobre outra.

O interesse, na visão clássica de Francesco Carnelutti, enquanto noção fundamental para o estudo do direito, é definida como “*una posizione favorevole per la soddisfazione di un bisogno*”, como vínculo de complementaridade entre um sujeito que experimente uma necessidade e o bem apto para a satisfação de tal necessidade³⁶. Em sede dos grupos de sociedades, ocorre uma complexa sobreposição tanto de relações jurídicas como de aspirações e pretensões de sujeitos distintos, por isso, apresenta-se um capó fértil para a colisão dos diversos interesses próprios das sociedades integrantes. Havendo várias sociedades envolvidas no perímetro grupal, pode-se verificar, fundamentalmente, dois interesses, designadamente, o interesse da sociedade controladora e o interesse da(s) sociedade(s) controlada(s).

Uma vez que os grupos se caracterizam pela existência de uma influência dominante (real ou aparente, como disse), os vários interesses em causa nem sempre convergem, ocorrendo com frequência colisões que configuram verdadeiros conflitos de interesse empresariais, pelo que se torna de todo necessário que se constituam

³⁵ A questão do que seja interesse social tem sido respondida sob perspectivas diferentes e podemos expor, *hic et nunc*, as principais correntes doutrinárias que propõem definições de diversa ordem. Assim, e em primeiro lugar, importa referenciar as denominadas *teorias contratualistas*, segundo as quais o interesse social coincide com o interesse dos sócios. O contratualismo divide-se em duas vertentes: de um lado (i) as que concebem o interesse social a partir de elementos externos, de forma que seja o interesse dos sócios actuais e, do outro (ii) a vertente que parte de uma perspectiva de longo prazo para colidir o interesse social com o interesse dos sócios actuais e futuros, esta última que na prática mais se aproxima da teoria institucionalista, como afirma FILHO, Calisto Salomão. “*O Novo Direito Societário*”. Malheiros, São Paulo, 1998, p. 28. Numa perspectiva contratualista, ABREU, Jorge M. Coutinho de. “*Curso de Direito Comercial. Das Sociedades*”. op. cit., p. 270, define o interesse social como sendo “a relação entre a necessidade de todo o sócio enquanto tal na consecução do maior lucro e o meio apto a satisfazê-la”. Na versão mais recente do contratualismo, JEAGER, Pier Giusto. “*Interesse Sociale revisitato (quarant’anni dopo)*. In *Giurisprudenza Commerciale*, Anno XXVI, vol. I, Giuffrè, Milano, pp. 795-812, propõe a teoria do *shareholder value*, segundo a qual o interesse social consiste na maximização do valor de cada participação social. O refere que “*esso corrisponde all’obiettivo di massizzare il valore attuale delle azioni che compogno il pacchetto azionario della società*”. Do lado oposto à doutrina do contratualismo surge a *teoria institucionalista*, que concebe o interesse social como um interesse comum, não apenas dos sócios como também de outras entidades que possam ter algum interesse na sociedade, especialmente os seus credores e os trabalhadores integrando, inclusive, um interesse maior, o da colectividade nacional na preservação da sociedade. A este propósito nos Estados Unidos tem se desenvolvido o debate entre as *shareholders value* e as *stakeholders value*. Vide ROTMAN, Leonard. “*Re-evaluating the basis of corporate governance in the post, post-Eron era*” Apud SILVA, Áthilla Silva da., op. cit., p. 37.

³⁶ CARNELUTTI, Francesco, “*Teoria Generale del Diritto*”. Foro Italiano, Roma, 1940, p. 32.

mecanismos de protecção dos diversos interesses envolvidos, especialmente dos sócios minoritários e dos credores da sociedade controlada³⁷.

É nesta senda que ecoam vozes em defesa do “*interesse do grupo*”³⁸, considerando-o como elemento idóneo para equacionar os diversos interesses controvertidos na realidade grupal, através da prossecução de fins comuns ao conjunto das sociedades agrupadas, mediante adopção de um interesse superior, ao qual todas as sociedades se teriam que conformar, com o escopo de garantir o equilíbrio de todas as necessidades contrastantes das sociedades envolvidas no grupo, para se aliviar as diferenças e conciliar os interesses em jogo.

A doutrina do interesse de grupo foi indicada como a principal via para se lograr a tão desejada conciliação dos interesses presentes nos grupos nos resultados dos estudos realizados pelos doutrinadores encarregados pela Comissão Europeia, no intuito de se elaborar propostas para a regulamentação de questões societárias no contexto da União Europeia.

Todavia, a doutrina do interesse do grupo tem sido alvo de críticas e um aspecto com que se tem debatido nesta sede prende-se com a admissibilidade de interesses sem sujeitos. Sabe-se que os grupos societários, embora formados por um número variado de pessoas colectivas, não se traduzem em pessoas jurídicas em si mesmos, apenas compreendem um conjunto variado de sujeitos no seu seio. Assim, importa saber se, do ponto de vista do rigor jurídico, é ou não admissível um interesse desprovido de sujeito.

Considerando o facto de o grupo societário não se enquadrar no conceito de sociedade, especialmente por não ser orientado por uma finalidade comum, partilhada por todos os seus integrantes, certos autores, entre os quais Erasmo Valadão França³⁹, entendem que não se pode aceitar a existência de um interesse do grupo, precisamente por lhe faltar o elemento subjectivo da personalidade.

Por outro lado, o grupo tem como característica principal a afirmação de um poder que privilegia as finalidades próprias da sociedade dominante em detrimento das

³⁷ Cfr. DOMINGUEZ, Justino Duque. “*El Concepto de Sociedades y su desarrollo en el derecho español*”. Derecho de Sociedades. Vol. V. Madrid, McGraw-Hill Interamericana de España, 2002, p. 5307.

³⁸ Cabe destacar as considerações a respeito do interesse do grupo feitas por renomados Autores, entre os quais ANTUNES, José Engrácia. “*Liability of Corporate Groups*”, Almedina, Coimbra, 2006, p. 106, refere que “*within the realm of the polycorporate enterprise, the global interest of the group ranks before the particular interest of each constituent corporation*”. IRUJO, José Miguel Embid. “*Algunas Reflexiones sobre los grupos de Sociedades y su Regulación Jurídica*”. Revista de Direito Mercantil, n.º 53, 1984, pp. 18-40, p. 25, salienta que “*Al lado de lo que se suele denominar ‘interés del grupo’ [...] coexisten intereses singulares de las sociedades dependientes*”.

³⁹ FRANÇA, Erasmo Valadão Azevedo e Novaes. “*Conflicto de Interesses nas Assembléias de S.A.*”, São Paulo, Malheiros, 1993, p. 25

sociedades dominadas, razão pela qual não se concebe a prossecução de um “fim comum”⁴⁰, o que ocorre apenas nos contratos plurilaterais. Nos chamados “grupos de facto”, especialmente, não pode haver um interesse de grupo, visto que o interesse da sociedade não se reduz aos interesses dos sócios (ainda que de um sócio controlador), mas sim aos exclusivos interesses de realização do fim social, ou seja, é o interesse conjunto dos sócios expressos no fim e no objecto social da empresa.

A nosso modo de ver, as críticas apontadas ao interesse do grupo não obstam ao seu acolhimento pelo legislador e, sobretudo, pelas sociedades do perímetro. Embora se deva reconhecer que os grupos não são (nem podem ser) dada a sua natureza, detentores de personalidade jurídica, não concordamos, contudo, que não se deva admitir, *ipso facto*, um interesse que seja superior aos interesses individuais de cada sociedade do perímetro. Apesar da indeterminação do conceito, reconhecemos a aptidão do interesse do grupo para mitigar as eventuais situações de conflitos de interesses e abuso do poder de controlo, do mesmo modo que o “interesse público” funciona para a administração pública, não obstante a colectividade dos administrados não ser uma pessoa jurídica.

Por outro lado, é imprescindível que, em pleno século XXI, as sociedades comerciais adoptem sistemas de *governance* vocacionados aos interesses externos à sociedade e não apenas à obtenção do lucro. Na verdade, ainda que se considere que o lucro seja o principal escopo de qualquer sociedade inserida numa economia de mercado, sendo o elemento essencial, formal e material da sua constituição deve, de outra perspectiva, reconhecer-se que existem necessariamente outros interesses que a ele se ligam, especialmente nas grandes empresas, em que há também a preocupação com a estabilidade do sistema económico, pelo que, o escopo lucrativo é expresso por um conjunto de decisões de política financeira, industrial e comercial da sociedade em que o interesse social deve ser valorizado como uma estratégia de negócios que aponta para o incremento do lucro, numa ideia de sustentabilidade empresarial⁴¹.

⁴⁰ COMPARATO, Fábio Konder e FILHO, Calixto Salomão. “*O Poder de Controle na Sociedade Anônima*”, Rio de Janeiro, Forense, 2005, p. 381.

⁴¹ A propósito da sustentabilidade no seio societário, enquanto conceito integrante da governança corporativa, é interessante o artigo de Matilde Azevedo, publicado na página do Governance Lab. A autora refere que “(...) o estudo da sustentabilidade deve adoptar uma perspectiva holística, tomando como ponto de partida a segmentação em três dimensões, correspondentes aos denominados factores ESG, consubstanciados em indicadores (normalmente) não financeiros que informam sobre o desempenho das sociedades quanto às suas práticas Ambientais, Sociais e de Governance”. PEREZ, Matilde Azevedo. “*Governo das Sociedades e Sustentabilidade*”. Working Paper No. 2/2020, Governance Lab, 2019, p. 11. Disponível em: <https://www.governancelab.org>.

Nesta senda, ocorre cada vez maior necessidade de as sociedades integrarem os factores ESG⁴² na sua estratégia corporativa, cujo factor *Governance* vincula-se à promoção da prosperidade da sociedade, ocupando-se do sistema de políticas e práticas adoptadas na sua gestão, que deverá integrar o foco no longo prazo, a transparência, a independência, a idoneidade integridade societárias, os direitos dos accionistas, o combate à corrupção e ao nepotismo, a prevenção contra o branqueamento de capitais, entre outros aspectos⁴³, tudo isso no intuito de garantir a estabilidade dos negócios na base da sustentabilidade. E isto é plenamente válido nos grupos societários, em que os vários interesses em causa convergem para a formação do interesse difuso superior no seio do grupo, o qual se propõe garantir a estabilidade do grupo e funciona como limite do exercício do poder dominante e fundamento para responsabilização das práticas danosas daí decorrentes.

⁴²*Environmental, Social and Governance*. Cfr. AMADO, Luís, “*ESG and New Forms of Purposeful Companies*. (Benefit Companies, B Corps, Community Interest Company et al), Working Paper n.º 1/23, Governance Lab. Disponível em: https://governancelab.org/wp-content/uploads/2023/01/WP_1_2023_ESG-and-new-forms-of-purposeful-companies-LA-Dec2022_Luis-Amado_vf.pdf.

⁴³ PEREZ, Matilde Azevedo. “*Governo das Sociedades e Sustentabilidade*”. op. cit., p. 12.

VIII. A RESPONSABILIDADE DOS ADMINISTRADORES NOS GRUPOS SOCIETÁRIOS

O regime legal da responsabilidade civil nos grupos de sociedade assenta fundamentalmente na ideia de contrapartida em virtude do poder de direcção que a sociedade dominante detém sobre a dominada. Embora seja legalmente reconhecido o *ius instructoris*, este poder deve sempre sujeitar-se aos limites impostos pelas normas jurídicas-societárias que se destinam a proteger interesses das sociedades dominadas, dos seus sócios, dos credores e demais *stakeholders*. Mas ocorre que, no exercício do poder de controlo, a sociedade dominante frequentemente condiciona e determina a actuação dos órgãos de administração das sociedades controladas, ainda que de modo ilícito, preterindo os interesses dos demais *stakeholders* em proveito próprio, muitas vezes exclusivos, da sociedade controladora.

Acontece que em muitas ordens jurídicas não existe um regime jurídico próprio dedicado aos chamados grupos de facto, tendo se privilegiado os grupos contratuais ou “de direito”. Como, então responsabilizar a sociedade dominante, e no que aqui especificamente interessa, os administradores das sociedades pelos danos causados na sociedade dominada é a questão que se coloca. Para fazer face a esta situação que pode conduzir a enormes prejuízos para os sócios minoritários, para os credores das sociedades dominadas ou os seus trabalhadores, tem-se apontado vários caminhos para salvaguardar os interesses em jogo (o interesse colectivo do grupo ou, quiçá, o interesse público conexo) e responsabilizar os administradores das sociedades dominantes, quer perante as sociedades dominadas quer diante dos credores destas. Faremos, de seguida, uma breve referência a alguns dos diferentes mecanismos de responsabilização dos administradores propostos pela doutrina.

8.1. A RESPONSABILIDADE DO ADMINISTRADOR DE FACTO

A questão da responsabilização dos administradores nos grupos de sociedade que se fundam exclusivamente no conceito de influência dominante tem sido solucionada com recurso à figura do administrador de facto⁴⁴ em detrimento da figura

⁴⁴ Melhores desenvolvimentos sobre a doutrina dos administradores de facto encontrá-mo-los em VALE, Sofia e LOPES, Teresinha, “*Responsabilidade civil dos Administradores de facto*”, in Revista da Faculdade Direito

da desconsideração da personalidade jurídica que, como bem observa Maria de Fátima Ribeiro⁴⁵, apenas visa atingir responsabilizar os sócios de uma sociedade, ao passo que com aquela outra – a figura do administrador de facto – visa-se alcançar qualquer pessoa que exerça influência sobre os órgãos de gestão da sociedade prejudicada, seja sócio ou não.

Tal doutrina do administrador de facto é genericamente sufragada em Portugal, por exemplo, *“por ser um mecanismo legalmente consagrado, minuciosamente tratado, com requisitos a preencher de forma a racionalizar todo o problema”*. De modo contrário, entende-se que *“o recurso à doutrina da “desconsideração da personalidade jurídica, deverá ser utilizada em última instância (subsidiariamente), ou seja, quando já não existe mais nenhum mecanismo”*. Chega-se mesmo a defender *“que a ‘desconsideração da personalidade jurídica’ está para o direito das sociedades, como o abuso do direito está para o direito civil”*.

Por administrador de facto entende-se *“aqueles que desempenham as funções de intrínsecas à qualidade de administradores de jure sem que para tal estejam formalmente habilitados, isto é, são aqueles que não sendo administradores de jure procedem, por si ou por pessoa interposta, como se o fossem, praticando atos de gestão e/ou representação que vinculam a sociedade”*⁴⁶.

A construção teórica da responsabilização nos grupos societários assenta no conceito de influência dominante prevista no artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais português (CSC). Assim, para que se possa falar em administradores de facto, é de todo necessário que essa influência dominante se verifique, pois é através dela que se pode aferir *“a susceptibilidade de uma sociedade (dita dominante) impor, com intensidade variável, decisões ou comportamentos a outra sociedade (dominada); traduz um poder direcional sobre a sociedade dominada – que releva independentemente do respectivo exercício efectivo –, a identificar casuisticamente”*⁴⁷.

Como se disse, em Portugal não existe regulamentação para disciplina dos grupos não contratuais ou “de facto” e, em virtude disto, tem-se revelado problemática

da Universidade Agostinho Neto, 2015; MANUEL, Leonildo João Lourenço, *“Os Administradores de Facto e a Questão da Qualificação dos Credores Controladores”*, in Administração e Governança das Sociedades, Coleção Governance Lab, 2020, pp. 449-470..

⁴⁵ RIBEIRO, Maria de Fátima, *“Responsabilidade nas Relações de Domínio”*, in III Congresso de Direito das Sociedades em Revista, Almedina, Coimbra, 2014, pp. 456 e ss.

⁴⁶ MANUEL, Leonildo João Lourenço. *“Os Administradores de Facto e a Questão da Qualificação dos Credores Controladores”*, op. cit., p. 450.

⁴⁷ OLIVEIRA, Ana Perestrelo de, *“Código das Sociedades Comerciais Anotado”*, (coord. António Menezes Cordeiro), 2ª ed., Almedina, Coimbra, 2012, op. Cit., .pág.1231.

a tarefa de solucionar os diferendos emergentes do exercício da direcção unitária intensa, semelhante à que existe nos grupos de direito, pelo que a doutrina da responsabilização do administrador de facto vem preencher a lacuna deixada pelo legislador português. Nesta senda, a sociedade controladora seria responsabilizada pelos danos causados na esfera jurídica das sociedades controladas, pelo facto de praticar nestas actos de gestão sem provimento formal para administrar, ou por dar instruções aos administradores dessas sociedades.

8.2. A DOUTRINA DAS VANTAGENS COMPENSATÓRIAS

A doutrina das vantagens compensatórias foi consagrada no artigo 2497.º do *Codice Civile* italiano e é tido como fundamental no estudo das novas tendências em responsabilidade civil nos grupos societários.

Tal doutrina propugna uma compensação equilibrada entre as vantagens e as desvantagens decorrentes de uma relação de grupo entre sociedades comerciais, visando salvaguardar a equidade das relações no seio grupal. Funciona como limite intransponível do poder de controlo da sociedade dominante, desde o momento em que se verificarem os elementos necessários para fazer presumir a existência de um grupo.

A Itália é um dos países que optou por reconhecer normativamente o poder de controlo sem privilegiar os contratos de grupo, o que permite melhor responder às vicissitudes dos grupos societários não contratuais.

Esta doutrina das vantagens compensatórias assenta na ideia de tutela do interesse de grupo propugnado pela doutrina e jurisprudência francesas, apesar de não ser expressamente reconhecido. Este interesse do grupo consiste na intenção de realização do “objecto unitário do grupo”, o que permite responsabilizar a sociedade dominante pelos prejuízos causados às sociedades controladas com recurso à figura do abuso do poder de controlo.

Todavia, nesta sede tem-se levantado a questão da determinação do limite do exercício do poder de direcção, ou seja, até que ponto é lícito o sacrifício do interesse social de cada sociedade do perímetro grupal em favor do interesse do grupo? Dito de outro modo, como aferir a idoneidade de uma vantagem para ilidir o dano e garantir a

equidade entre vantagens e desvantagens para se conferir maior proteção especialmente aos sócios minoritários e dos credores⁴⁸?

8.3. A RESPONSABILIDADE CIVIL DOS ADMINISTRADORES NOS GRUPOS DE SOCIEDADES NA LSC

Diferente do que sucede com outras ordens jurídicas, a título de exemplo, Brasil e Portugal, em que se optou por estabelecer regulamentação apenas para os grupos ditos de direito, em Angola o legislador foi mais ousado, preferindo estabelecer uma regulamentação aos grupos não contratuais, com um regime bastante idêntico aos grupos contratuais.

Este regime é compartimentado em dois blocos normativos, os quais desenham os contornos da responsabilidade da sociedade controladora, por um lado, e da responsabilidade dos administradores, tanto da sociedade dominante como da dominada.

A responsabilidade civil dos administradores nos grupos de sociedades decorre das consequências que advêm das presunções legais de influência dominante, elencadas no n.º 2 do artigo 469.º da LSC, e uma dessas consequências tem que ver com o direito de dar instruções consagrado no artigo 475.º desta mesma lei.

Entretanto, o legislador, no intuito de proteger as sociedades dominadas e assim, prevenir o abuso do poder de controlo, elenca um conjunto de deveres para a sociedade dominante, cujo incumprimento gera para esta o dever de indemnizar os danos que advierem para a sociedade dominada. Contudo, muitos desses deveres vão claramente de encontro com aquele direito de dar instruções que se lhe confere. Com efeito, as proibições de *(i)* levar a sociedade dominada a favorecer qualquer pessoa, singular ou colectiva, em detrimento dos outros sócios, de *(ii)* 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 de *(iii)* celebrar, directamente ou por interposta pessoa, qualquer negócio com a sociedade dominada não se harmoniza com o direito de dar instruções desvantajosas, as quais deverão ser acolhidas pela sociedade dominada.

⁴⁸ SILVA, Áthilla Silva da, “*As Tendências de Regulamentação da Responsabilidade Civil nos Grupos de Sociedades*”, op. cit., p. 99.

Deste modo, embora se deva reconhecer que o legislador angolano foi bastante ousado, como se disse, em consagrar um regime jurídico para os grupos de domínio, é de referir também que falhou na harmonização do conteúdo normativo de acordo com os princípios subjacentes aos grupos dominiais, revelando algum contrassenso.

Perante de clara antinomia normativa, o intérprete e aplicador da norma terá que recorrer a outros elementos da interpretação jurídica, com realce para o elemento sistemático (que permitirá determinar a derrogação das normas gerais societárias, próprias das sociedades autónomas ou isoladas, pela disciplina normativa dos grupos societários, na medida em que se trata de um regime excepcional, permitindo, *ipso facto*, o favorecimento do interesse do grupo em detrimento do interesse de uma única sociedade) e conseqüentemente, o elemento teleológico, pelo qual se reconhece que o direito de dar instruções desvantajosas objectiva lograr a maleabilidade e o dinamismo do grupo, atendendo sempre ao seu “bem comum”, razão pela qual se isenta os administradores das sociedades controladas de responder pelos actos ou omissões praticados no cumprimento de instruções recebidas da sociedade dominante. Portanto, não faz qualquer sentido ser esse direito limitado nos termos supra expostos.

Nos grupos dominiais, a responsabilidade dos administradores vem consagrada no artigo 476.º da LSC. O n.º 1 deste preceito normativo estabelece para os administradores da sociedade dominante o dever de actuar com a mesma diligência legalmente exigida para com a sua sociedade. No entanto, esta imposição deixa de atentar para o facto de que, diante da sua própria sociedade, os administradores estão adstritos ao dever de lealdade e, assim, não se consegue perceber como é que os administradores da sociedade dominante deverão conciliar os interesses desta quando colidem com os das sociedades controladas, uma vez que aquele interesse poderá ser comprometido se se atender ao interesse do grupo. E caso os administradores optem cumpram com dever de lealdade e daí resultarem prejuízos para qualquer sociedade controlada, os seus sócios, como refere a parte final do n.º 2 do artigo citado, pode propor a acção de indemnização em nome desta.

Com relação ao regime da responsabilidade dos administradores das sociedades dominadas, o legislador teve uma posição a nosso ver bastante sensata e coerente, na medida em que os mesmos não são responsáveis pelos actos ou omissões praticadas sob instruções da sociedade controladora, independentemente dos prejuízos que possam advir. A responsabilidade é aqui transferida à sociedade dominante, funcionando como a justa contrapartida do *ius instruendi*.

Para os grupos de contrato, o legislador consagrou um regime de responsabilidade dos administradores que em nada difere do estabelecido para os grupos de domínio, o que permite aferir a equiparação entre ambas as modalidades de grupos societários, diferente do que sucede noutras latitudes, como repetidamente temos vindo a dizer. O regime vem consagrado no artigo 492.º da LSC, o qual igualmente dispõe, no seu n.º 1, que *“os membros do órgão de administração da sociedade directora devem adoptar, relativamente ao grupo, a diligência exigida por lei à administração da sua própria sociedade, sendo responsável para com a sociedade subordinada, nos termos dos artigos 72.º a 77.º desta lei, com as necessárias adaptações”*.

Para o efeito da responsabilidade descrita acima, o n.º 2 deste preceito confere a qualquer sócio livre da sociedade subordinada a legitimidade para propor a respectiva acção de indemnização.

De igual modo, os membros do órgão de administração da sociedade subordinada não respondem pelos danos ou prejuízos decorrentes da sua actuação na execução de instruções recebidas da sociedade directora.

IX. CONCLUSÕES

Aqui chegados, após uma incursão à volta de algumas questões que são levantadas em sede dos grupos societários cabe-nos, em guisa de conclusão, reafirmar que o fenómeno da coligação de sociedades, que se foi desenvolvendo ao longo dos séculos assume-se, nos dias de hoje, como uma realidade sedimentada na prática comercial e, por esta razão, mereceu a atenção dos legisladores nos diferentes ordenamentos jurídicos, com realce para o angolano.

Os grupos societários são, geralmente, classificados pela doutrina em função do tratamento legislativo que lhes tem sido dado. Assim, para os grupos que não mereceram um regime jurídico em consequência do modo como se formam, a doutrina os tem designado “grupos de facto” por oposição aos “grupos de direito”, cujas consequências jurídicas são previamente estabelecidas de acordo com o seu modo de constituição. Vimos, em relação a isso, que não se justifica uma tal classificação em sede do direito angolano, pelo facto de existir regulamentação expressa para as diferentes modalidades de grupos, quer se formem por simples domínio (real ou aparente), dando lugar aos *grupos por domínio*, quer sejam constituídos por contrato específico (de grupo paritário ou de subordinação), gerando, assim, os *grupos por contrato*.

O interesse do grupo é outro assunto que mereceu a nossa atenção, havendo nos pronunciado no sentido de ser não apenas admissível como necessário que tal seja reconhecido e acolhido nesta forma de organização empresarial, em obediência ao princípio da sustentabilidade empresarial.

O regime da responsabilidade dos administradores nos grupos de sociedade foi discutido numa análise das suas virtudes e das incongruências que apresenta. Por exemplo, fica-se sem se compreender como conciliar o dever de lealdade dos administradores da sociedade dominante aos interesses exclusivos desta quando entrem em linha de colisão com o interesse do grupo.

Relativamente à responsabilidade dos administradores das sociedades dominadas, que coincide integralmente com a dos administradores das sociedades subordinadas, louvámos a postura do legislador ao referir que tais não são responsáveis pelo que praticarem ou omitirem no cumprimento de instruções recebidas pela sociedade dominante ou subordinante, conforme o caso.