

1 INTRODUÇÃO

O aperfeiçoamento das normativas legais e institucionais poderá mover os grupos econômicos (GEs) para além do que se esperaria, dado seu suposto papel de agente que mais reage às insuficiências – de mercado e institucionais – dos contextos em que atua? Como estimular o grupo econômico a contribuir mais para o desenvolvimento? Responder a perguntas como estas requer ampliar o conhecimento sobre a natureza e as lógicas de atuação do grupo enquanto ente econômico que, entre outras coisas, proporciona um diferencial, no comportamento e no desempenho, às empresas que a ele são vinculadas.

É frequente na literatura sobre GEs, especialmente os de grande porte, o interesse no fortalecimento do poder regulatório institucional sobre suas ações. Nesta perspectiva, destacam-se as linhas de abordagem voltadas para limitar, usualmente por meio de normas regulatórias, o poder econômico e político que, devido a seu porte, adquirem os GEs, e que podem ser utilizados para distorcer o funcionamento dos mercados, afetando a eficiência econômica.

O alinhamento teórico frequente nos estudos dos GEs considera as insuficiências dos mercados e das instituições (vazios institucionais) como os fatores determinantes da sua formação e evolução. As insuficiências institucionais podem se referir tanto aos mercados, como o mercado de capitais ou de trabalho, como ao acesso a recursos em geral, inclusive tecnológicos. Na linha das disciplinas da gestão corporativa estratégica, também se busca compreender os processos relativos à dinâmica de expansão e transformação do grupo.

A vertente da literatura interessada no papel do GE enquanto vetor relevante no contexto do processo de desenvolvimento econômico tem se avolumado significativamente. Nesta perspectiva, o maior interesse em conhecer o papel e a atuação dos grupos econômicos, a julgar pela quantidade de estudos, está nas economias de recente industrialização, especialmente as asiáticas.

No Brasil existe tal interesse, embora se defronte com dificuldades postas pela escassez de dados empíricos. Presume-se que a escassez de dados sobre GEs no Brasil, em parte, seja devida à relativa desconstituição institucional do grupo econômico. Como se define o grupo econômico perante as instituições que configuram o contexto normativo e legal em que atuam os agentes econômicos? (Incluídas aí as instituições responsáveis pela existência de informações). Este texto busca recuperar elementos e alinhar algumas reflexões sobre a contextualização normativa do GE no Brasil.

O Ipea desenvolve, com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), um estudo com a finalidade de explorar fontes de dados e informações que possam ser úteis ao estudo dos grupos econômicos. A partir da publicação anual *Grandes grupos, do valor econômico* outras bases de dados serão investigadas com vistas a seu aproveitamento em estudos sobre os grupos brasileiros. Apenas como uma referência, tem-se que a receita bruta consolidada dos duzentos maiores grupos econômicos brasileiros em 2010 representou cerca de 60% do produto interno bruto (PIB) brasileiro (Hiratuka, 2012).

Segue-se a esta introdução alguns destaques com referências muito gerais encontradas na literatura relacionados à atuação e ao papel dos GEs, principalmente nas economias em desenvolvimento; e, a seguir, um alinhamento de aspectos normativos balizados por marcos institucionais que circunscrevem a atuação dos grupos econômicos no Brasil, como os enquadramentos jurídicos, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A título de conclusão, postula-se que o estudo dos grupos econômicos no Brasil pode ser promissor, inclusive do ponto de vista da formulação de políticas.

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

2 ATUAÇÃO E PAPEL DO GRUPO ECONÔMICO: DESTAQUES NA LITERATURA

Lee (2002) trata da formação e evolução dos grupos econômicos, contextualizando sua análise nos ambientes em que há falhas de mercado ou “vazios institucionais”, ressaltando sua expressiva ocorrência e importância nas economias de desenvolvimento mais recente (nações emergentes). O grupo econômico é visto como um instrumento de desenvolvimento ou veículo de *catch up*. Mas, segundo Lee (2002), no longo prazo, há uma tendência de ocorrerem três ressalvas aos supostos benefícios da presença dos GEs: *i*) a criação de valor tende a declinar à medida que os mercados e instituições se consolidam; *ii*) os grupos controlados por famílias tendem a desenvolver problemas de agência, resultando em ineficiências locais e destruição de valor; e *iii*) os grandes grupos podem dificultar a evolução da economia como um todo para um ambiente competitivo, desregulado e aberto.

A sequência de situações definidoras das estratégias, dos objetivos e do comportamento dos GEs pode ser acrescida de outras tantas referências encontradas na literatura. Por exemplo, a proposta por Guillén (2000), que considera que, uma vez tendo alcançado certo porte, os GEs passam a ter suas estratégias, objetivos e comportamentos orientados para a preservação e perpetuação do acesso aos recursos que lhes propiciam seu diferencial competitivo. Os recursos podem ser desde insumos e matérias-primas, até mercados de trabalho e de capitais, bem como competências gerenciais e tecnológicas, e mesmo o acesso privilegiado a ambientes institucionais.

Estudos sobre a formação, evolução e desempenho dos GEs que apontam o papel relevante que estes exercem no desenvolvimento do sistema econômico (*catch up*) frequentemente defendem também que os GEs definam suas estratégias, objetivos e comportamentos em função do contexto econômico e institucional vigente em cada etapa do processo de desenvolvimento. Indicam também a propriedade de políticas públicas que normatizem e incentivem os GEs para a busca de retorno social nas suas atividades (Paredes e Sánchez, 1994).

Outra vertente importante na literatura sobre GE avalia o desempenho das firmas afiliadas. Devido à ausência de informações e às dificuldades técnicas, esta análise para o grupo econômico é menos frequente. Nas avaliações de desempenho, a variável financeira é possivelmente a mais considerada. A expressiva quantidade de estudos focalizando a variável financeira vem acompanhada da falta de convergência quanto aos resultados alcançados.¹

A lógica da firma filiada ou do grupo operando em múltiplas indústrias tem sido o objeto de diversas linhas de estudos. Alguns exemplos de perguntas que estes estudos buscam responder são: por qual razão o grupo econômico e as firmas afiliadas se diversificam em algumas atividades e não em outras? A diversificação do grupo econômico em diferentes setores e atividades impacta a sua lucratividade? (Rogers, Mendes-da-Silva, Paula, 2008). Há características de um grupo e das firmas afiliadas que justificam operar em determinados setores? Qual a natureza do relacionamento entre as atividades de diversos setores ou indústrias que torna vantajoso para o grupo nelas atuar? (Rumelt, 1982).

Os GEs latino-americanos, incluindo os brasileiros, apresentam forte presença familiar entre os detentores do capital e na condução das operações, fator que tende a gerar ineficiências. Esta característica revela um diferencial relevante entre os grupos latino-americanos e os norte-americanos e asiáticos nos estudos sobre o papel dos GEs no processo de desenvolvimento. O perfil familiar dos GEs latino-americanos, juntamente à presença dos grupos transnacionais e os grupos econômicos estatais, são os fatores mais relevantes a determinar o papel que desempenham os GEs no desenvolvimento das economias latino-americanas.

No Chile, os GEs se formaram e evoluíram respondendo a contextos que se definem em cada etapa do processo de desenvolvimento da nação. Em uma etapa anterior do processo de desenvolvimento, os GEs se formam e crescem em “vazios” de mercado e de institucionalidade. Em etapas posteriores, os GEs se comportam auferindo as vantagens do seu porte e do seu domínio de competências tecnológicas e gerenciais, especialmente em mercados de baixa contestabilidade, grandes escalas e indivisibilidade nos investimentos

1. Sobre a questão do impacto no desempenho da filiação a um grupo econômico, ver Khanna e Rivkin (2001), em estudo envolvendo diversas nações emergentes.

(Paredes e Sánchez, 1994). Por conseguinte, a visão de Guillén (2000) de que, uma vez tendo adquirido grande porte, os GEs passam a orientar seu comportamento para a preservação do acesso aos recursos econômicos e político-institucionais que lhes assegurem a perenidade do seu diferencial competitivo, é aplicável aos grupos econômicos latino-americanos.

3 ASPECTOS NORMATIVOS NO BRASIL

A importância da participação do GE na economia brasileira é conhecida. Menos conhecidos são os determinantes desta participação, bem como suas implicações para a dinâmica econômica. O que agrega ou subtrai à dinâmica econômica a presença do grupo econômico? Qual papel desempenham os grupos econômicos no desenvolvimento econômico brasileiro?

No Brasil, normativas legais atinentes aos GEs foram propostas em um momento do passado recente em que se vislumbrou, para eles, a possibilidade de um protagonismo no processo de desenvolvimento econômico. Tais normativas, antes de se consolidarem em um arcabouço sistematizado, desdobraram-se para diversas esferas de atuação do agente público.

3.1 O transitório no contexto normativo do GE

No Brasil, poucos são os registros bibliográficos que reportam aos GEs no contexto do seu arcabouço jurídico, seja na perspectiva de sua aplicação ou do seu aperfeiçoamento, ou na perspectiva do GE enquanto um potencial instrumento do desenvolvimento. Estes registros não são muito claros quanto à sua intencionalidade. Em um primeiro momento, é de se supor que esta relativa escassez de referências deva-se ao pouco avanço do conhecimento que se logrou sobre o GE.

Um registro de contextualização histórica no qual se vislumbrou um papel virtuoso para estruturas empresariais caracterizáveis como GE consta do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), associado à criação da Lei das S.A. – Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (Prado, 2005). Outro registro se encontra no discurso proferido pelo deputado Francisco Dornelles na Câmara dos Deputados, em sessão de 21 de agosto de 1991, por ocasião de constituição de comissão com o objetivo de estudar e propor alternativas destinadas a superar a crise fiscal então vigente (Dornelles, 1991).

A Lei das S. A. “disciplinou pela primeira vez em nosso ordenamento jurídico os grupos societários de forma sistemática”, o que se fez adotando “o modelo dual, no qual os grupos podem ser de direito ou de fato” (Prado, 2005, p. 5). Prado menciona outras situações no ordenamento jurídico brasileiro nos quais a figura do grupo societário está considerada, e desenvolve uma análise crítica do modelo legislativo adotado (*op. cit.*).

É oportuno observar que, no contexto brasileiro, os grupos de direito são marginais, e os de fato respondem por praticamente a totalidade da atividade empresarial a cargo dos grupos societários.

A análise crítica de Prado (2005) sobre a condição legislativa do GE no Brasil leva às seguintes indagações: “É possível a unidade econômica das sociedades pertencentes a um grupo de fato? Qual o limite no exercício da unidade econômica? A condução dos negócios deve ter em vista exclusivamente os interesses sociais de cada sociedade isoladamente considerada?” (Prado, 2005, p. 18). Ao desenvolver sua análise crítica, a autora observa o contraditório no direito dos grupos, pois que “Para responsabilidade, reconhece-se a unidade; para a visão interna de exercício do poder, continua-se tratando as sociedades como se independentes fossem” (*op. cit.*, p. 21).

Ao abordar a referência aos GEs na Lei das S. A., Prado (2005) registra tanto o seu caráter de algo novo quanto tentativo ou não definitivo, dada, como expressa a autora, a fase de transformação socioeconômica em que vivia o país. Citando passagem da exposição de motivos da Lei 6.404/1976, a autora continua afirmando que

na exposição de Mário Henrique Simonsen a provisoriamente da disciplina ficou expressamente documentada: 5. (...) os institutos novos para a prática brasileira – grupamento de sociedades, oferta pública de aquisição de controle, cisão de

companhias e outros – estão disciplinados de forma mais simplificada para facilitar sua adoção, e no pressuposto de que venham a ser corrigidos se a prática indicar essa conveniência (Prado, 2005, p. 6-7).

Por sua vez, Dornelles (1991) defende a consolidação tributária do grupo econômico como solução para evitar procedimentos “estranhos às boas práticas empresariais”, removendo-se um empecilho para que os grupos possam se estruturar e desenvolver de um modo condizente com a “lógica empresarial e produtiva”. Na impossibilidade legal de poder consolidar resultados, as sociedades pertencentes a um mesmo grupo recorrem aos expedientes das fusões e aquisições e departamentalização de empresas com objetos sociais diversos. Assim, afastando-se da especialização, geram-se “distorções no campo da administração”, reduzindo a eficiência econômica e aumentando os custos sociais para o país (Dornelles, 1991).

Do exposto sobre a natureza jurídica dos grupos econômicos no Brasil, colocando o foco nas três indagações lançadas por Prado (2005), resulta uma linha de investigação: em que medida há unidade econômica das firmas pertencentes aos GEs brasileiros? Como a dinâmica de relacionamento entre as firmas de um grupo societário poderia servir para caracterizar os GEs brasileiros? Em que medida a estrutura piramidal (unicidade de comando) ou a estrutura de rede define com exclusividade a estrutura dos grupos econômicos brasileiros, ou, alternativamente, são complementares ou substitutas?

Adicionalmente, a partir da referência de Prado (2005), à institucionalização do grupo econômico no Brasil, “os institutos novos para a prática brasileira (...) estão disciplinados de forma mais simplificada para facilitar sua adoção” colocam-se duas indagações: *i*) em que medida esta flexibilidade é (ou foi) funcional para que os grupos adquirissem a importância que ostentam na economia brasileira; e *ii*) há motivos para considerar o tema merecedor de uma revisita em função da própria experiência?

3.2 Grupo econômico – marcos normativos legais

No ordenamento jurídico brasileiro, coube à Lei nº 435, de 17 de maio de 1937, a primeira regulação da solidariedade nos grupos de empresas, para efeitos trabalhistas. Em seguida, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) – Decreto Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, no Art. 2º, § 2º – dispõe que:

Sempre que uma ou mais empresas, tendo, embora, cada uma delas, personalidade jurídica própria, estiverem sob a direção, controle ou administração de outra, constituindo grupo industrial, comercial ou de qualquer outra atividade econômica, serão, para os efeitos da relação de emprego, solidariamente responsáveis a empresa principal e cada uma das subordinadas.

Assim, o entendimento na esfera do direito trabalhista sobre o tema do grupo empresarial é o de que sua abrangência é maior que nos outros ramos do direito, como no comercial e econômico, prescindindo para sua aplicação de modalidades jurídicas como *holding*, *pool*, consórcio etc. Neste cenário, questões probatórias de existência de grupo empresarial se resolvem, uma vez que “qualquer meio lícito de prova é permitido para demonstrar a configuração do grupo” (Nagem, [s.d.]).

Em que pese existir situações que o GE tem sua presença reconhecida por institutos legais, e do relativamente assentado entendimento a respeito dos critérios para o reconhecimento da sua existência, “inexiste solidariedade (há divergência doutrinária e jurisprudencial) entre as sociedades que compõem o mesmo grupo; (...) salvo por sanções decorrentes de infração de ordem econômica (...) ou seja, perante as autoridades antitrustes, (Lei nº 8.884/94, Art. 17), nas obrigações previdenciárias (Lei nº 8.212/91, Art. 30, IX), ou nas dívidas trabalhistas (CLT, Art. 2º, § 2º)” (Coelho, 2009 p. 502), Lima e Miranda (2009, p. 4) acrescentam ainda que “excetuando-se as obrigações relacionadas ao contrato de consumo (CDC, Art. 28, § 2º), não existe subsidiariedade entre as sociedades do mesmo grupo”.

3.3 Grupo econômico e atividade econômica

A figura do grupo econômico, empresarial ou societário está presente em estatutos regulatórios da atividade econômica e nos critérios de atuação de algumas das mais importantes agências governamentais atuantes no Brasil: a CVM, o Cade e o BNDES. Também as normas contábeis determinadas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) alcançam a figura do grupo econômico.

A CVM define marco normativo importante ao determinar o balanço consolidado do grupo econômico. Por meio da Deliberação CVM nº 668, de 9 de agosto de 2011, a CVM, aprovou o Pronunciamento Técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis nº 36 – CPC (R2), que trata das demonstrações consolidadas (revogando a Deliberação CVM nº 608, de 26 de novembro de 2009). Este pronunciamento rege a elaboração e a apresentação de demonstrações contábeis consolidadas do grupo econômico de entidades sob o controle da empresa controladora.

Do pronunciamento do Comitê de Pronunciamentos Contábeis aprovado pela Deliberação CVM nº 88/2011, as destacam-se seguintes definições apresentadas a seguir.

1) *Demonstrações consolidadas* são as demonstrações contábeis de um conjunto de entidades (grupo econômico), apresentadas como se fossem as de uma única entidade econômica.

2) Controle é o poder de governar as políticas financeiras e operacionais da entidade de forma a obter benefício das suas atividades.

3) Grupo econômico é a controladora e todas as suas controladas; Controladora é uma entidade que tem uma ou mais controladas.

4) Controlada é a entidade, incluindo aquela não constituída sob a forma de sociedade tal como uma parceria, na qual a controladora, diretamente ou por meio de outras controladas, é titular de direitos de sócio que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores.

A Deliberação CVM nº 688, de 4 de outubro de 2012, aprova o Pronunciamento Técnico CPC nº 18 (R1) do CPC e trata de investimento em coligada e em controlada. Além de repetir as definições de grupo econômico, controladora e controlada da Deliberação CVM nº 668, dispõe que *coligada* é uma entidade, incluindo aquela não constituída sob a forma de sociedade tal como uma parceria, sobre a qual o investidor tem *influência significativa* e que não se configura como controlada ou participação em empreendimento sob controle conjunto (joint venture)". Esta "*influência significativa* é o poder de participar nas decisões financeiras e operacionais da investida, sem controlar de forma individual ou conjunta estas políticas". E que,

se o investidor mantém direta ou indiretamente (por exemplo, por meio de controladas), 20% ou mais do poder de voto da investida, presume-se que ele tenha influência significativa, a menos que possa ser claramente demonstrado o contrário. Por outro lado, se o investidor detém, direta ou indiretamente (por meio de controladas, por exemplo), menos de 20% do poder de voto da investida, presume-se que ele não tenha influência significativa, a menos que essa influência possa ser claramente demonstrada. A propriedade substancial ou majoritária da investida por outro investidor não necessariamente impede que um investidor tenha influência significativa (p. 4).

A figura da empresa coligada no contexto do grupo econômico não é isenta de visões diversas (ou controversas). Lobo (2013), em artigo na revista *Valor econômico*, aborda o posicionamento do Superior Tribunal de Justiça (STJ). Segundo o artigo, o STJ,

no propósito de punir a fraude em qualquer das suas engenhosas formas, passou, a partir do fim de 2011, "a estender os efeitos de sociedade falida a sociedades coligadas", bastando que fique provada "a efetiva influência de um grupo societário nas decisões do outro, independentemente de se constatar a existência de participação no capital social (Resp. 1259018/SP, j. 09.08.2011, RT 915/437)". (...) Estender a falência à sociedade investidora que não a controla, domina e comanda – direta ou indiretamente – é imputar responsabilidade excepcional a quem não a tem (Lobo, 2013).

A Nova Lei de Defesa da Concorrência (Lei nº 12.529/11) institui o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC) e contém disposições sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica. Tem como motivação maior a preservação de uma ordem econômica "orientada pelos ditames constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico". O Artigo 33 desta lei estabelece que "serão solidariamente responsáveis as empresas ou entidades integrantes de grupo econômico, de fato ou de direito, quando pelo menos uma delas praticar infração à ordem econômica" (Lei nº 12.529/2011).

Em seu Artigo 88, a Lei de Defesa da Concorrência parametriza os atos de concentração de econômica que devem ser submetidos ao CADE. Dispõe o artigo que

serão submetidos ao CADE pelas partes envolvidas na operação os atos de concentração econômica em que, cumulativamente: I – pelo menos um dos grupos envolvidos na operação tenha registrado, no último balanço, faturamento bruto anual ou volume de negócios total no País, no ano anterior à operação, equivalente ou superior a 400 milhões de reais; e II – pelo menos um outro grupo envolvido na operação tenha registrado, no último balanço, faturamento bruto anual ou volume de negócios total no país, no ano anterior à operação, equivalente ou superior a 30 milhões de reais.

Posteriormente, a Resolução nº 2 do Cade, de 29 de maio de 2012 (2012), disciplinou a notificação dos atos de concentração tratados no Artigo 88, o procedimento sumário de análise de atos de concentração e estabeleceu outras providências.

O *caput* do Artigo 4º da Resolução nº 2 do Cade já estabelece que “entende-se como partes da operação as entidades diretamente envolvidas no negócio jurídico sendo notificado e os respectivos grupos econômicos.” A figura do GE no contexto da legislação da defesa da concorrência é referida também no parágrafo 1º do Artigo 4º da Resolução nº 2 do Cade, que estabelece que

considera-se grupo econômico, para fins de cálculo dos faturamentos constantes do art. 88 da Lei 12.529/11 e do preenchimento dos Anexos I e II dessa resolução, cumulativamente: I – as empresas que estejam sob controle comum, interno ou externo; e II – as empresas nas quais quaisquer das empresas do inciso I sejam titulares, direta ou indiretamente, de pelo menos 20% do capital social ou votante.

As condições vigentes para fins de cálculo dos faturamentos, constantes na Portaria Interministerial nº 994, de 30 de maio de 2012 (alterando o Artigo 88 da Lei nº 12.529/11), são: *i*) pelo menos um dos grupos econômicos envolvidos tenha registrado faturamento bruto ou volume de negócios igual ou superior a R\$ 750 milhões no ano anterior à operação no Brasil; e *ii*) pelo menos um outro grupo econômico envolvido tenha registrado faturamento bruto ou volume de negócios igual ou superior a R\$ 75 milhões no ano anterior à operação no Brasil.

Ainda no parágrafo 2º do Artigo 4º da Resolução nº 2 do Cade define-se que, no caso dos fundos de investimento, são considerados integrantes de um mesmo grupo econômico, cumulativamente: *i*) os fundos que estejam sob a mesma gestão; *ii*) o gestor; *iii*) os cotistas que detenham direta ou indiretamente mais de 20% das cotas de pelo menos um dos fundos do inciso I; *iv*) as empresas integrantes do portfólio dos fundos em que a participação direta ou indiretamente detida pelo fundo seja igual ou superior a 20% do capital social ou votante.

O que se depreende da comparação entre as definições de grupo econômico do CADE e da CVM? Uma interpretação é que, para o CADE, existe a relação de controladora e controlada quando há preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores. Assim, empresas que estejam sob o controle comum e as que estas detiverem, direta ou indiretamente, a titularidade de pelo menos 20% do capital social ou votante, constituem um GE. Para a CVM, a detenção de 20% do poder de voto da investida define influência significativa (não há controle individual), o que torna esta investida uma coligada. Portanto, para o CADE, as fronteiras do grupo são mais abrangentes que para a CVM, que não inclui as coligadas.

O BNDES (2012a) também leva em conta o grupo econômico nas suas operações. Assim, por exemplo, já na fase de análise prévia para enquadramento para acesso a financiamento do BNDES, é feita uma análise de crédito que considera as condições e o risco de crédito da empresa ou do GE. Assim, tomando como exemplo a linha Financiamento a Empreendimentos (Finem), o roteiro para apresentação do projeto requer, no seu primeiro item, as seguintes informações sobre o grupo:

- principais setores de atuação;
- principais empresas e suas respectivas atividades;
- controle do capital social;
- organograma com a participação acionária do grupo nas empresas controladas, e seus demais controladores;
- posição no *ranking* setorial;
- faturamento consolidado do último exercício, em dólares;
- participação de cada empresa no faturamento do grupo;

- faturamento anual do grupo;
- número de funcionários; e
- estratégia geral de investimentos do grupo.

Exemplos:

- expansão dentro do próprio setor de atuação, principalmente através de aquisições e *joint-ventures*;
- expansão dentro do próprio setor através de incremento da capacidade produtiva e ampliação da área de atuação geográfica;
- diversificação das atividades buscando segmentos/setores de maior rentabilidade.
- montante dos investimentos realizados pelo grupo nos últimos anos em suas atividades finais, racionalização do processo produtivo, projetos de responsabilidade social corporativa, etc.; e
- principais aspectos sociais (comentários, quando couber, sobre os itens assinalados no Anexo XI, partes A e B).

A figura do GE consta também nas normas e procedimentos do BNDES quando são estabelecidas as diversas faixas que definem o porte da empresa. A definição do porte da empresa é importante uma vez que os produtos do banco são a ele referenciados. Assim, está definido (circulares nº 11/2010 e nº 34/2011) que “quando a empresa for controlada por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico, a classificação do porte se dará considerando a receita operacional bruta consolidada” (BNDES, 2012d); e

Ainda nas normas e critérios que regem as operações do BNDES, encontram-se outras menções à figura do GE. Na Resolução nº 665/1987, que contém as disposições aplicáveis aos contratos do BNDES, encontra-se o Art. 4º que apresenta as seguintes significações contratuais:

XII – Grupo Econômico:

- a) o grupo de empresas privadas que estejam, direta ou indiretamente, sob o mesmo controle acionário;
- b) o grupo de empresas e entidades estatais, de âmbito estadual ou municipal, que estejam, respectivamente, vinculadas, direta ou indiretamente, a um mesmo Estado ou a um mesmo Município; ou
- c) o grupo de empresas estatais de âmbito federal que esteja, direta ou indiretamente, sob o controle de uma mesma empresa estatal federal;

Na Resolução nº 665/87 (e modificações posteriores), encontra-se, no Capítulo I – Das condições de utilização da colaboração financeira, o Art. 5º, definindo que constitui condição para vigência da colaboração financeira a comprovação de: item VI – “estarem a beneficiária e as demais empresas integrantes do grupo econômico em dia com todas as obrigações contratuais perante o Sistema BNDES”. Encontra-se, ainda, o Art. 6º, definindo que constitui condição suspensiva, relativamente à utilização de cada parcela da colaboração financeira, ou a cada efetivação parcial da garantia; item V – estar a beneficiária e as demais empresas integrantes do grupo econômico em dia com todas as obrigações contratuais perante o Sistema BNDES.

Mais adiante, naquela mesma Resolução nº 665/87, o Art. 39º, do Capítulo IX — Do inadimplemento e das penalidades, estabelece que:

Além das hipóteses de vencimento legal, o BNDES poderá decretar o vencimento antecipado do contrato, e exigir imediatamente a dívida, nas seguintes hipóteses: I – inadimplemento de qualquer obrigação da beneficiária ou do interveniente; II – inadimplemento de qualquer obrigação assumida perante o BNDES e suas subsidiárias, por parte de empresa ou entidade integrante do grupo econômico a que a beneficiária pertença; III – o controle efetivo, direto ou indireto, da beneficiária sofrer modificação após a contratação da operação, sem prévia e expressa autorização do BNDES.

O GE não é invocado nas avaliações do impacto social dos financiamentos pleiteados ao BNDES. O “Roteiro para apresentação do projeto da linha Finem” (anexo X, do BNDES) tem como escopo os aspectos sociais que envolvem a atuação da empresa. Assim, no item “Gestão de aspectos sociais da empresa”, pergunta-se se é publicado relatório ou balanço social. No item “Gestão de aspectos sociais – âmbito externo à empresa”, que envolve as “comunidades do entorno, região de influência geográfica ou abrangência de atuação empresarial”,

indaga-se se a empresa realiza investimentos/ações sociais nas comunidades do entorno de suas operações ou região de influência. E no item “Impactos sociais do projeto econômico”, questiona-se se existe “plano para maximizar a contratação de serviços e aquisição de equipamentos, materiais e insumos de fornecedores locais” (BNDES, 2012c). Não há, nestas etapas, menção a grupo econômico.

3.4 Normas contábeis

A adesão do Brasil aos conceitos da International Financial Reporting Standards (IFRS) para a elaboração e apresentação das demonstrações contábeis, com a Lei nº 11.638/07 modificando a Lei das S.A., desdobrou-se em normas que alcançam a figura do grupo econômico. Atos recentes do CFC, a resolução CFC nº 1.424 e nº 1.426, de 25 de janeiro de 2013, acrescentam balizamentos para a definição de grupo econômico.

A redação dada pela Lei nº 11.638/07 ao Artigo nº 248 da Lei das S.A., sobre o método de avaliação de investimentos em coligadas e controladas, continua se referindo a “(antes sociedades) coligadas sobre cuja administração tenha influência significativa, ou de que participe com 20% ou mais do capital votante (antes social)”. Já segundo a redação dada pela Lei nº 11.941/09, o Artigo nº 248 da Lei das S.A. é alterado: “(...) coligadas ou em controladas e em outras sociedades que façam parte de um mesmo grupo ou estejam sob controle comum”.

As Normas Brasileiras de Contabilidade – técnicas gerais (NBC-TG) nº 36 – Demonstrações Consolidadas, aprovadas pela Resolução CFC nº 1.426/13 definem que:

grupo econômico é a controladora e todas as suas controladas, controlada é a entidade que é controlada por outra entidade, e controladora é uma entidade que controla uma ou mais controladas (...) e demonstrações consolidadas são as demonstrações contábeis de um grupo econômico, em que ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas, despesas e fluxos de caixa da controladora e de suas controladas são apresentados como se fossem uma única entidade econômica.

Já a NBC-TG nº 18 – Investimento em Coligada, em Controlada e em Empreendimento Controlado em Conjunto, com as alterações da Resolução CFC nº 1.424/13, define que “coligada é a entidade sobre a qual o investidor tem influência significativa”. A referência ao controle de 20% do capital aparece quando a norma baliza de modo mais abrangente o conceito de “influência significativa”.

A NBC-TG nº 18 baliza de modo mais abrangente o conceito de influência significativa, como segue:

Se o investidor mantém direta ou indiretamente (por meio de controladas, por exemplo), 20% ou mais do poder de voto da investida, presume-se que ele tenha influência significativa, a menos que possa ser claramente demonstrado o contrário. Por outro lado, se o investidor detém, direta ou indiretamente (por meio de controladas, por exemplo), menos de 20% do poder de voto da investida, presume-se que ele não tenha influência significativa, a menos que essa influência possa ser claramente demonstrada. A propriedade substancial ou majoritária da investida por outro investidor não necessariamente impede que um investidor tenha influência significativa sobre ela.

Na continuação, a norma considera outras situações que justificam a aplicação do conceito de influência significativa. Cabe à companhia – o grupo econômico – aplicar o conceito às empresas das quais participa, quando elencar suas coligadas.

4 CONCLUSÃO

As referências ao GE revistas neste trabalho, colhidas em legislações, normativas e critérios operacionais de instituições e entes públicos, são convergentes com a noção de que a presença e o papel do GE na economia brasileira merece ser mapeada e melhor conhecida. O GE é reconhecido em importantes arcabouços legais e institucionais, como o estatuto das sociedades anônimas, a defesa da concorrência, assim como em critérios de gestão de políticas públicas. O GE é citado nestas normativas como um agente econômico individualizado, embora de caráter menos clarificado.

O GE, juridicamente, está presente no arcabouço legislativo, regulatório e normativo brasileiro, integrando-se ao arcabouço institucional que rege as atividades governamentais e empresariais e suas relações. Esta presença, fragmentada, carece de alguma consolidação de modo a dotar o GE de um perfil legal mais condizente com o papel e responsabilidade enquanto agente econômico diferenciado. Seria então pertinente aquilatar a necessidade e vantagens de se aperfeiçoar o contexto normativo e legal concernente ao GE.

Resta reconhecida a individualidade do GE enquanto um ente econômico com gênese, a composição e o desenvolvimento particulares. Agrupamentos de empresas sujeitos à orientação centralizada permitem supor a existência de lógicas de formação e comportamento comuns. Deve ser viável construir um modelo normativo que melhor contextualize o grupo econômico na economia brasileira. Naturalmente, esta perspectiva suscita um vasto leque de questões, algumas das quais veiculadas neste texto, para serem aprofundadas em futuros estudos.

REFERÊNCIAS

BNDES – BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. **Fluxo e prazos para tramitação de operações**. 2012a. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/fluxo.html>. Acesso em: 20 set. 2012.

_____. **Porte de empresa**. Brasília, 2012b. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>. Acesso em: 20 set. 2012.

_____. **Informações gerais**. Brasília, 2012c. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/FAQ/bloco1.html>.

_____. Resolução nº 665/87. Estabelece as novas disposições aplicáveis aos contratos do BNDES. Brasília, 2012d. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produtos/download/disaplic.pdf>.

BRASIL. Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. **Diário oficial da União**, Brasília, 9 ago. 1943.

_____. Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011. **Diário oficial da União**, Brasília, 2 dez. 2011.

_____. Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. **Diário oficial da União**, Brasília, 28 dez. 2007.

_____. Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994. **Diário oficial da União**, Brasília, 13 jun. 1994.

_____. Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. **Diário oficial da União**, Brasília, 25 jul. 1991.

_____. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Diário oficial da União**, Brasília, 17 dez. 1976.

CADE – CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. **Resolução nº 2**. Brasília: CADE, 29 de maio de 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/JLjb1>>.

CFC – CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Legislação**. Brasília, [s.d.]. Disponível em: <<http://portalcfc.org.br/legislacao/>>. Acesso em: 24 abr. 2013a.

_____. Resolução CFC nº 1.424, de 25 de janeiro de 2013. Brasília, 2013b. Disponível em: <<http://goo.gl/WLYGJ>>.

_____. Resolução CFC nº 1.426, de 25 de janeiro de 2013. Brasília, 2013c. Disponível em: <<http://goo.gl/pU3Hq>>.

COELHO, F. U. **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2009. v. 2.

CVM – COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Deliberação CVM nº 688**. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 18 (R1) do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata de Investimento em coligada e em controlada. Brasília, 4 out. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/ZAxrt>>.

_____. **Deliberação CVM nº 668**. Aprova o Pronunciamento Técnico CPC 36 (R2) do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, que trata de demonstrações consolidadas. Brasília, 9 ago. de 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/ZjL9V>>.

DORNELLES, F. **Discurso proferido pelo deputado Francisco Dornelles (PFL/RJ)**. Brasília: Câmara dos Deputados, 21 ago. 1991. (Grupos Econômicos, 14 jul. 2006). <http://www.dornelles.com.br/inicio/index.php?option=com_content&task=view&id=229&Itemid=85>. Acesso em: 30 ago. 2012.

- GUILLÉN, F. M. Business groups in emerging economies: a resource-based view. **Academy of management journal**, v. 43, n. 3, 362-380, 2000. Grandes grupos. **Valor econômico**, ano 11, n. 11, dez. 2012. Edição especial.
- HIRATUKA, C. **Relatório de andamento de pesquisa**. Campinas, 2012. Mimeografado.
- KHANNA, T.; RIVKIN, J. W. Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. **Strategic management journal**, n. 22, p. 45-74, 2001.
- LEE, K. **Business groups as an organizational device for development and transition**. In: INTERNATIONAL CONFERENCE ON MANAGING DEVELOPMENT AND TRANSITION. Tokyo: ISS, 22-24 July 2002.
- LIMA, M. C.; MIRANDA, M. B. Grupo de empresas. **Revista Virtual Direito Brasil**, v. 3, n. 1, 2009. Disponível em: <<http://www.direitobrasil.adv.br/arquivospdf/artigos/mar.pdf>>.
- LOBO, J. Falência de empresas coligadas publicado. **Valor econômico**, p. E2, 6 mar. 2013.
- MOLINA, R. P.; SÁNCHEZ, J. M. **Organización industrial y grupos económicos: el caso de Chile**. 1994. Disponível em: <<http://www.ricardoparedes.cl/paperweb/grupos.pdf>>.
- NAGEM, C. M. **Caracterização do grupo econômico justabalhista**. [s.d.]. Disponível em: <<http://goo.gl/mnkMI>>. Acesso em: 21 set. 2012.
- PRADO, V. M. Grupos societários: análise do modelo da Lei nº 6.404/1976. **Revista direito GV**, v. 1, n. 2, p. 5-28, jun.-dez. 2005. Disponível em: <http://direitogv.fgv.br/sites/direitogv.fgv.br/files/rdgv_02_p005_028.pdf>.
- ROGERS, P.; SILVA, W. M.; PAULA, G. M. Diversificação e desempenho em empresas industriais brasileiras: um estudo empírico no período de 1997 a 2001. **Revista de administração contemporânea**, Curitiba, v. 12, n. 2, abr.-jun. 2008.
- RUMELT, R. P. Diversification strategy and profitability. **Strategic management journal**, v. 3, n. 4, Oct.-Dec. 1982.
- SANCHEZ, J. M.; PAREDES, R. M. **Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile**. Santiago: Cepal, 1994.