



DIÁRIO DA REPÚBLICA

ÓRGÃO OFICIAL DA REPÚBLICA DE ANGOLA

Preço deste número — Kz: 150,00

Toda a correspondência, quer oficial, quer relativa a anúncio e assinaturas do «Diário da República», deve ser dirigida à Imprensa Nacional — U.B.E., em Luanda, Caixa Postal 1306 — End. Teleg.: «Imprensa»	ASSINATURAS		O preço de cada linha publicada nos Diários da República 1.ª e 2.ª séries é de Kz: 75,00 e para a 3.ª série Kz: 95,00, acrescido do respectivo imposto do selo, dependendo a publicação da 3.ª série de depósito prévio a efectuar na Tesouraria da Imprensa Nacional — U. E. E.
		Ano	
	As três séries.	Kz: 165 000,00	
	A 1.ª série	Kz: 97 750,00	
	A 2.ª série	Kz: 55 250,00	
	A 3.ª série	Kz: 38 250,00	

IMPRENSA NACIONAL-U.E.E.

Rua Henrique de Carvalho n.º 2
Caixa Postal n.º 1306

CIRCULAR

Excelentíssimos Senhores;

Havendo necessidade de se evitarem os inconvenientes que resultam para os nossos serviços do facto das respectivas assinaturas no *Diário da República* não serem feitas com a devida oportunidade.

Para que não haja interrupção no fornecimento do *Diário da República* aos estimados clientes, temos a honra de informá-los que estão abertas a partir desta data até 15 de Dezembro de 2003 as respectivas assinaturas para o ano de 2004 pelo que deverão providenciar a regularização dos seus pagamentos junto dos nossos serviços.

1. Os preços das assinaturas do *Diário da República* no território nacional passam a ser os seguintes:

As 3 séries	Kz: 300 750,00
1.ª série	Kz: 185 750,00
2.ª série	Kz: 96 250,00
3.ª série	Kz: 75 000,00

2. As assinaturas serão feitas apenas no regime anual.

3. Aos preços mencionados no n.º 1 acrescer-se-á um valor adicional para portes de correio por via normal das três séries, para todo o ano, no valor de Kz: 55 750,00 que poderá sofrer eventuais alterações em função da flutuação das taxas a praticar pela Empresa Nacional de Correios de Angola, E.P. no ano de 2004. Os clientes que optarem pela recepção das suas assinaturas através do correio deverão indicar o seu endereço completo, incluindo a Caixa Postal, a fim de se evitarem atrasos na sua entrega, devolução ou extravio.

Observações:

- a) *estes preços poderão ser alterados se houver uma desvalorização da moeda nacional, numa proporção superior à base que determinou o seu cálculo;*
- b) *as assinaturas que forem feitas depois de 15 de Dezembro de 2003 sofrerão um acréscimo de uma taxa correspondente a 15%;*
- c) *aos organismos do Estado que não regularizem os seus pagamentos até 15 de Dezembro do ano em curso não lhes serão concedidas a crédito as assinaturas do Diário da República para o ano de 2004;*
- d) *aos Governos Provinciais que fizerem mais de 5 assinaturas das 3 séries faremos um desconto de 35% sobre o valor dos portes de correio.*

SUMÁRIO

Assembleia Nacional

Lei n.º 18/03:

Sobre os contratos de distribuição, agência, franchising e concessão comercial.

Lei n.º 19/03:

Sobre os contratos de conta em participação, consórcios e agrupamentos de empresas. — Revoga os artigos 224.º a 229.º do Código Comercial relativos à conta em participação.

Ministério das Finanças

Despacho n.º 62/03:

Fixa o fundo permanente do Ministério dos Petróleos para o ano económico de 2003.

ASSEMBLEIA NACIONAL

Lei n.º 18/03
de 12 de Agosto

Os contratos de distribuição, agência e de franchising têm assumido uma importância crescente no domínio do comércio interno e internacional, como forma de desenvolver novos mercados, divulgar produtos e serviços e reduzir os custos. Embora menos utilizado, também o contrato de concessão comercial tem sido um importante instrumento na procura das empresas por novos mercados com custos reduzidos.

Também em Angola, apesar de não haver legislação específica para este tipo de contratos, os empresários têm, com alguma frequência, utilizado alguns destes mecanismos contratuais, especialmente nas áreas da agência e da comissão.

Embora, a nível nacional, os contratos de franchising não tenham, ainda, sido massivamente acolhidos, o desenvolvimento do País, num prazo curto, pode beneficiar com a utilização de contratos desta natureza.

Torna-se por isso necessário acolher estas modalidades de contratos no nosso regime jurídico, como forma de aumentar as garantias das partes e a segurança do comércio.

Nestes termos, ao abrigo da alínea b) do artigo 88.º da Lei Constitucional, a Assembleia Nacional aprova a seguinte:

**Lei Sobre os Contratos de Distribuição, Agência,
Franchising e Concessão Comercial**

**CAPÍTULO I
Contratos de Agência**

**SECÇÃO I
Disposições Gerais**

**ARTIGO 1.º
(Noção)**

1. Contrato de Agência é o contrato pelo qual uma pessoa, singular ou colectiva, se obriga a promover, por conta de outra, a celebração de contratos, de modo autónomo, estável e mediante retribuição.

2. O Contrato de Agência pode atribuir ao agente certa zona ou determinado círculo de clientes.

**ARTIGO 2.º
(Agência com representação)**

O agente só pode celebrar contratos em nome da outra parte se esta lhe tiver conferido, por escrito, os necessários poderes.

**ARTIGO 3.º
(Forma do contrato)**

O Contrato de Agência está sujeito a forma escrita.

**ARTIGO 4.º
(Reclamações e providências urgentes)**

1. Independentemente de existirem ou não os poderes de representação previstos no artigo 2.º da presente lei, podem ser apresentadas ao agente as reclamações ou outras declarações respeitantes aos negócios concluídos por seu intermédio.

2. O agente tem legitimidade para requerer as providências urgentes que se mostrem indispensáveis em ordem a acautelar os direitos do principal.

**ARTIGO 5.º
(Cobrança de créditos)**

1. O agente só pode efectuar a cobrança de créditos quando para isso for expressamente autorizado, por escrito, pela outra parte.

2. Presume-se autorizado a cobrar os créditos resultantes dos contratos por si celebrados o agente a quem tenham sido conferidos poderes de representação.

3. Se o agente cobrar créditos sem a necessária autorização, sem prejuízo do regime consagrado no artigo 25.º da presente lei, é-lhe aplicável o disposto no artigo 770.º do Código Civil.

**ARTIGO 6.º
(Exclusividade)**

Na falta de convenção escrita em contrário, o agente não pode exercer actividades que estejam em concorrência com as do principal e este não pode utilizar outros agentes para o respectivo ramo de actividade, dentro da mesma zona ou do mesmo círculo de clientes.

**ARTIGO 7.º
(Subagência)**

1. Salvo convenção escrita em contrário, é permitido o recurso à subagentes.

2. À relação de subagência aplicam-se, com as necessárias adaptações, as normas da presente lei.

**ARTIGO 8.º
(Boa-fé)**

No cumprimento das suas obrigações contratuais, o agente e o principal devem proceder de boa-fé, em ordem à realização plena do fim contratual.

SECÇÃO II
Obrigações e Direitos das Partes

ARTIGO 9.º
(Obrigações do agente)

Constituem obrigações do agente, nomeadamente:

- a) respeitar as instruções da outra parte que não ponham em causa a sua autonomia;
- b) prestar as informações que lhe forem solicitadas ou que se mostrem necessárias a uma boa gestão, nomeadamente as respeitantes à solvabilidade e seriedade dos clientes;
- c) informar a outra parte sobre a situação do mercado e perspectivas de evolução;
- d) prestar contas nos termos acordados ou sempre que isso se justifique.

ARTIGO 10.º
(Obrigação de segredo)

1. É vedado ao agente, mesmo após o termo do contrato, utilizar ou revelar a terceiros segredos da outra parte que lhe hajam sido confiados ou de que ele tenha tomado conhecimento no exercício da sua actividade, salvo no caso de violação do contrato na medida em que as regras de deontologia profissional o permitam.

2. A violação do disposto no número anterior faz incorrer o agente em responsabilidade civil, nos termos gerais, nomeadamente do artigo 798.º e seguintes do Código Civil.

ARTIGO 11.º
(Obrigação de não concorrência)

1. As partes podem convencionar, no contrato, a obrigação de o agente não exercer, após a cessação do contrato, actividades que estejam em concorrência com as da outra parte.

2. A obrigação de não concorrência só pode ser convencionada por um período máximo de dois anos e circunscreve-se à zona ou círculo de clientes confiado ao agente.

ARTIGO 12.º
(Garantia de cumprimento)

1. O agente pode garantir, através de convenção reduzida a escrito, o cumprimento das obrigações de terceiro, desde que respeitantes ao contrato por si negociado ou concluído.

2. A garantia de cumprimento só é válida quando se especificar o contrato ou se individualizem as pessoas garantidas.

ARTIGO 13.º
(Impossibilidade temporária)

O agente que esteja temporariamente impossibilitado de cumprir o contrato, no todo ou em parte, deve avisar, de imediato e por escrito, o outro contraente.

ARTIGO 14.º
(Direitos do agente)

Constituem direitos do agente, nomeadamente:

- a) obter da outra parte todas as informações e meios que, tendo em conta as circunstâncias, se mostrem necessários ao exercício da sua actividade;
- b) ser imediatamente informado da aceitação ou recusa dos contratos negociados e dos que haja concluído sem os necessários poderes;
- c) receber uma relação dos contratos celebrados e das comissões devidas, com a periodicidade estabelecida no contrato e o mais tardar até ao último dia do mês seguinte ao trimestre em que o direito à comissão tiver sido adquirido;
- d) exigir que lhe sejam fornecidas todas as informações, nomeadamente um extracto dos livros de contabilidade da outra parte, que sejam necessárias para verificar o montante das comissões que lhe são devidas;
- e) receber o pagamento da retribuição nos termos acordados;
- f) receber comissões especiais, que podem acumular-se; relativas a encargos de cobrança de créditos e à Convenção *Del Credere*;
- g) receber uma compensação pela obrigação de não concorrência após a cessação do contrato.

ARTIGO 15.º
(Direito ao aviso)

Em caso de redução de capacidade da outra parte, o agente tem o direito a ser imediatamente informado de que a outra parte só está em condições de concluir um número de contratos consideravelmente inferior ao que fora convencionado ou aquele que era de esperar, segundo as circunstâncias.

ARTIGO 16.º
(Retribuição)

Na ausência de convenção de partes, a retribuição do agente é calculada segundo os usos ou, na falta destes, de acordo com a equidade.

ARTIGO 17.º
(Direito à comissão)

1. O agente tem direito a receber uma comissão pelos contratos que tenha promovido, bem como pelos contratos celebrados com clientes por si angariados, desde que concluídos antes do termo da relação de agência.

2. Caso goze de um direito de exclusivo para uma zona geográfica ou um círculo de clientes, o agente tem,

igualmente, direito a receber uma comissão por actos concluídos, durante a vigência do contrato, com clientes pertencentes a essa zona ou círculo de clientes.

3. O agente só tem direito a receber comissões pelos contratos celebrados após o termo da relação de agência quando prove ter sido ele a negociá-los ou, tendo-os preparado, ficar a sua conclusão a dever-se, principalmente, à actividade por si desenvolvida, contanto que em ambos os casos sejam celebrados num período razoável subsequente ao termo do contrato de agência.

ARTIGO 18.º
(Sucessão de agentes no tempo)

Durante a vigência do contrato, o agente não tem direito à comissão prevista no n.º 1 do artigo anterior se a mesma for devida, por força do n.º 3 do artigo anterior, ao agente que o anteceder, sem prejuízo de a comissão poder ser repartida equitativamente entre ambos, quando se verificarem circunstâncias que o justifiquem.

ARTIGO 19.º
(Aquisição do direito à comissão)

1. O agente adquire o direito à comissão quando e na medida em que se verifique uma das seguintes circunstâncias:

- a) o principal haja cumprido o contrato ou devesse tê-lo cumprido por força do acordo concluído com o terceiro;
- b) o terceiro haja cumprido o contrato.

2. Qualquer acordo que as partes hajam celebrado sobre o direito à comissão não pode impedir que este se constitua, pelo menos, quando o terceiro cumpra o contrato ou no momento em que devesse tê-lo cumprido, caso o principal tenha já cumprido a sua obrigação.

3. A comissão referida nos números anteriores deve ser paga até ao último dia do mês seguinte ao trimestre em que o direito tiver sido adquirido.

4. Existindo Convenção *Del Credere*, pode, porém, o agente exigir as comissões devidas no momento da celebração do contrato.

ARTIGO 20.º
(Falta de cumprimento)

O agente não perde o direito a exigir a comissão se o não cumprimento do contrato se ficar a dever a causa imputável ao principal.

ARTIGO 21.º
(Despesas)

Na falta de convenção em contrário, o agente tem direito ao reembolso das despesas que haja efectuado pelo exercício normal da sua actividade por conta do principal.

SECÇÃO III
Protecção de Terceiros

ARTIGO 22.º
(Dever de informação)

O agente tem o dever de informar os interessados sobre os poderes que possui, nomeadamente através de letreiros afixados nos seus locais de trabalho e em todos os documentos em que se identifica como agente de outrem, dos quais deve obrigatoriamente constar se tem ou não poderes de representação e se pode ou não efectuar a cobrança de créditos.

ARTIGO 23.º
(Representação sem poderes)

1. Sem prejuízo do disposto no artigo seguinte, o negócio que o agente celebre em nome da outra parte, sem poderes de representação, tem os efeitos previstos no n.º 1 do artigo 268.º do Código Civil.

2. Nos casos a que se refere o número anterior, considera-se o negócio ratificado pela outra parte se esta, logo que tenha conhecimento da sua celebração e do conteúdo essencial do mesmo, não manifestar ao terceiro de boa-fé, no prazo de cinco dias a contar daquele conhecimento, a sua opposição ao negócio.

ARTIGO 24.º
(Representação aparente)

1. O negócio celebrado por um agente sem poderes de representação é eficaz perante o principal se tiverem existido razões ponderosas, objectivamente apreciadas, tendo em conta as circunstâncias do caso, que justifiquem a confiança do terceiro de boa-fé na legitimidade do agente, desde que o principal tenha igualmente contribuído para fundar a confiança do terceiro.

2. À cobrança de créditos por agente não autorizado aplica-se, com as necessárias adaptações, o disposto no número anterior.

SECÇÃO IV
Cessação do Contrato

ARTIGO 25.º
(Formas de cessação)

O contrato de agência pode cessar por:

- a) acordo entre as partes;
- b) caducidade;
- c) denúncia;
- d) resolução.

ARTIGO 26.º
(Mútuo acordo)

O acordo pelo qual as partes decidem pôr termo à relação contratual deve constar de documento escrito.

ARTIGO 27.º
(Caducidade)

O Contrato de Agência caduca:

- a) findo o prazo estabelecido, se o houver;
- b) verificando-se a condição a que as partes o subordinaram ou tornando-se certo que não pode verificar-se, conforme a condição seja resolutiva ou suspensiva;
- c) por morte do agente ou, tratando-se de pessoa colectiva, pela sua extinção.

ARTIGO 28.º
(Duração do contrato)

1. Se as partes não tiverem convencionado prazo, o contrato presume-se celebrado por tempo indeterminado.

2. Considera-se transformado em Contrato de Agência por tempo indeterminado o contrato por prazo determinado cujo conteúdo continue a ser executado pelas partes, não obstante o decurso do respectivo prazo.

ARTIGO 29.º
(Denúncia)

1. A denúncia só é permitida nos contratos celebrados por tempo indeterminado e desde que comunicada ao outro contraente, por escrito, com a seguinte antecedência mínima:

- a) um mês, se o contrato durar há menos de um ano;
- b) dois meses, se o contrato já tiver iniciado o segundo ano de vigência;
- c) três meses, nos restantes casos.

2. Salvo convenção escrita em contrário, o termo do prazo a que se refere o número anterior deve coincidir com o último dia do mês.

3. Se as partes estipularem prazos mais longos do que os consagrados nas alíneas a) a c) do n.º 1 do presente artigo, o prazo a observar pelo principal não pode ser inferior ao do agente.

4. No caso previsto no n.º 2 do presente artigo, para a determinação da antecedência com que a denúncia deve ser comunicada, deve ter-se igualmente em conta o tempo anterior ao decurso do prazo.

ARTIGO 30.º
(Falta de pré-aviso)

1. A parte que denunciar o contrato sem respeitar os prazos referidos no artigo anterior é obrigada a indemnizar o outro contraente pelos danos causados pela falta de pré-aviso.

2. A indemnização deve ser calculada com base na remuneração média mensal auferida no decurso do ano precedente, multiplicada pelo tempo em falta, se o contrato durar há menos de um ano, atende-se à remuneração média mensal auferida durante a vigência do contrato.

ARTIGO 31.º
(Resolução)

1. O contrato de agência pode ser resolvido por qualquer das partes nos seguintes casos:

- a) se a outra parte faltar ao cumprimento das suas obrigações, quando, pela gravidade ou reiteração dos incumprimentos, não seja exigível a subsistência do vínculo contratual;
- b) se ocorrerem circunstâncias que tornem impossível ou prejudiquem gravemente a realização do objecto contratual, em termos de não ser exigível que o contrato se mantenha até expirar o prazo convencionado ou imposto em caso de denúncia.

2. A resolução do contrato é feita através de notificação escrita à outra parte, no prazo de um mês após o conhecimento dos factos que a justificam, devendo indicar as razões em que se fundamenta.

ARTIGO 32.º
(Indemnização)

1. Independentemente do direito de resolver o contrato, qualquer das partes tem o direito a ser indemnizada, nos termos gerais, pelos danos resultantes do não cumprimento das obrigações da outra.

2. A resolução do contrato com base na alínea b) do n.º 1 do artigo 30.º da presente lei confere o direito a uma indemnização segundo a equidade.

ARTIGO 33.º
(Indemnização de clientela)

1. Sem prejuízo de qualquer outra indemnização a que haja lugar nos termos das disposições anteriores, o agente tem direito, após a cessação do contrato, a uma indemnização de clientela, desde que sejam preenchidos, cumulativamente, os seguintes requisitos:

- a) o agente tenha angariado novos clientes para a outra parte ou aumentado substancialmente o volume de negócios com a clientela já existente;
- b) a outra parte venha a beneficiar consideravelmente, mesmo após a cessação do contrato, da actividade desenvolvida pelo agente;

c) o agente deixe de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação do contrato, com os clientes referidos na alínea a).

2. Em caso de morte do agente, a indemnização de clientela pode ser exigida pelos respectivos herdeiros.

3. Não é devida indemnização de clientela se o contrato tiver cessado por razões imputáveis ao agente ou se este, por acordo com a outra parte, houver cedido a terceiro a sua posição contratual.

4. Extingue-se o direito à indemnização se o agente ou os seus herdeiros não comunicarem ao principal, no prazo de um ano a contar da data da cessação do contrato que pretendem recebê-la, devendo a acção judicial ser proposta no ano subsequente a esta comunicação.

ARTIGO 34.º

(Cálculo da Indemnização de clientela)

1. A indemnização de clientela é fixada em termos equitativos, mas não pode exceder um valor equivalente a uma indemnização anual, calculada a partir da média anual das remunerações recebidas pelo agente durante os últimos cinco anos.

2. Tendo o contrato durado menos tempo, atende-se à média do período em que esteve em vigor.

ARTIGO 35.º

(Direito de retenção)

Pelos créditos resultantes da sua actividade, o agente goza do direito de retenção sobre os objectos e valores que haja recebido e detenha em virtude do contrato.

ARTIGO 36.º

(Obrigação de restituir)

Sem prejuízo do disposto no número anterior, cada contraente tem a obrigação de restituir, no termo do contrato, os objectos, valores e demais elementos pertencentes ao outro.

CAPÍTULO II

Contratos de Franchising

SECÇÃO I

Disposições Gerais

ARTIGO 37.º

(Noção)

1. Franchising é o contrato pelo qual uma pessoa, singular ou colectiva (o franchisador ou licenciador) concede a outrem (o franchisado ou licenciado), mediante contrapartidas, a comercialização dos seus bens ou

serviços, através da utilização da marca e demais sinais distintivos do franchisador e conforme o plano, método e directrizes prescritas por ele.

2. O Contrato de Franchising pode atribuir ao agente certa zona ou círculo de clientes.

ARTIGO 38.º

(Tipos de franchising)

O franchising pode revestir-se nos seguintes tipos:

- a) de Distribuição – quando o franchisado se obriga a vender determinados produtos fabricados ou distribuídos pelo franchisador, num estabelecimento com a imagem e o nome do franchisador;
- b) de Serviços – quando o franchisado presta um serviço com a marca e a técnica do franchisador;
- c) de Produção ou Industrial – quando o franchisado fabrica, de acordo com as instruções do franchisador, determinados produtos fabricados sob a marca do franchisador.

ARTIGO 39.º

(Forma do contrato)

O Contrato de Franchising está sujeito a forma escrita.

ARTIGO 40.º

(Exclusividade)

Na falta de convenção escrita em contrário, o franchisado não pode exercer actividades que estejam em concorrência com as do principal e este não pode utilizar outros franchisados para o respectivo ramo de actividade, dentro da mesma zona ou do mesmo círculo de clientes.

ARTIGO 41.º

(Boa-fé)

No cumprimento das suas obrigações contratuais, o franchisado e franchisador devem proceder de boa-fé, em ordem à realização plena do fim contratual.

ARTIGO 42.º

(Sub-contratação)

Com a autorização expressa do franchisador, o franchisado pode celebrar contratos de sub-franchising.

SECÇÃO II

Obrigações e Direitos das Partes

ARTIGO 43.º

(Obrigações do franchisado)

1. Constituem obrigações do franchisado, nomeadamente:

- a) adoptar e utilizar o conjunto de produtos e/ou serviços apresentados pelo franchisador;
- b) remunerar, pela forma acordada, os serviços prestados pelo franchisador;
- c) guardar segredo sobre toda a informação que lhe seja transmitida pelo franchisador, incluindo sobre processos de fabrico e *know-how*, durante todo o período de duração do contrato e após o seu termo
- d) não fazer concorrência ao franchisador, nos termos do artigo 11.º da presente lei;
- e) exercer a sua actividade nos moldes definidos pelo franchisador e sob a sua orientação e com a exibição dos sinais distintivos do franchisador.

2. O Contrato de Franchising pode, também, incluir a obrigação de o franchisado adquirir ao franchisador os produtos que distribui.

3. O Contrato de Franchising pode ainda incluir obrigações para o franchisado em matéria de fornecimentos, preços e organização contabilística.

ARTIGO 44.º
(Remuneração)

A remuneração da franquia é a estabelecida no contrato, podendo incluir:

- a) o pagamento de um direito de entrada;
- b) o pagamento de uma *royaltie*-remuneração periódica, fixa ou variável, que pode ser calculada em função do volume de negócios, das receitas brutas ou da quantidade de bens fornecidos pelo franchisador;
- c) o pagamento de uma taxa de publicidade.

ARTIGO 45.º
(Obrigações do franchisador)

Constituem obrigações do franchisador, nomeadamente:

- a) conceder ao franchisado licença para a exploração dos seus sinais distintivos, processos de fabrico e *know-how*, nos termos acordados;
- b) fornecer ao franchisado os produtos ou serviços a que se obrigou;
- c) prestar assistência técnica ao franchisado para a realização da sua actividade;
- d) aperfeiçoar os seus métodos, conhecimentos e processos, patenteados ou secretos e transmitir as inovações ao franchisado;

- e) apoiar o franchisado, nomeadamente em matéria de formação, publicidade, estudos e projectos.

ARTIGO 46.º
(Direitos do franchisado)

Constituem direitos do franchisado, nomeadamente:

- a) uso das marcas, nomes e insígnias do franchisador;
- b) uso de quaisquer outros sinais distintivos do franchisador, incluindo, se for caso disso, a decoração e cores das instalações e uniformes do pessoal;
- c) utilização, se for caso disso, do *know-how* do franchisador;
- d) utilização da assistência técnica do franchisador.

ARTIGO 47.º
(Organização do negócio)

No exercício da actividade do franchisado, compete ao franchisador:

- a) sem prejuízo da responsabilidade do próprio franchisado, ser responsável, perante os consumidores, pela qualidade dos produtos fornecidos e dos serviços prestados;
- b) ter o direito de, em condições razoáveis que não prejudiquem o negócio, fiscalizar o estabelecimento e o exercício das actividades do franchisado;
- c) ter a obrigação de indemnizar o franchisado por quaisquer prejuízos que lhe cause, por motivos de cumprimento defeituoso do contrato.

SECÇÃO III
Cessação do Contrato

ARTIGO 48.º
(Normas aplicáveis)

Sem prejuízo do que as partes estabelecerem no contrato em matéria de cessação, são aplicáveis aos Contratos de Franchising as disposições constantes dos artigos 25.º a 36.º da presente lei, com as adaptações que decorram da natureza específica do contrato.

CAPÍTULO III
Contratos de Concessão Comercial

SECÇÃO I
Disposições Gerais

ARTIGO 49.º
(Noção)

1. Concessão comercial é o contrato pelo qual uma pessoa, singular ou colectiva, o concedente, concede a outra, o concessionário, o direito a distribuir, em seu nome

e por conta própria, certo produto fabricado pelo concedente, numa determinada área e a promover a sua revenda, participando ambas as partes nos resultados obtidos.

2. Na execução do contrato, o concedente e concessionário celebram sucessivos contratos de compra e venda de produtos.

ARTIGO 50.º
(Objecto e conteúdo do contrato)

1. A concessão comercial tem por objecto de compra e/ou venda pelo concessionário de produtos fabricados, distribuídos e/ou adquiridos pelo concedente.

2. O Contrato de Concessão deve incluir, nomeadamente:

- a) a descrição dos produtos abrangidos no contrato;
- b) as quantidades mínimas de produtos a comprar pelo concessionário durante determinado período, se for caso disso;
- c) a duração do contrato e as condições da sua renovação;
- d) estabelecer as regras para a fixação dos prazos e condições das entregas dos produtos ao concessionário, bem como do pagamento ao concedente;
- e) estabelecer o momento a partir do qual se opera a transferência do risco pelo perecimento ou deterioração dos produtos;
- f) estabelecer regras relativas à garantia da qualidade dos produtos.

3. O concedente pode reservar para si a propriedade dos produtos até ao pagamento integral das importâncias devidas pelo concessionário.

ARTIGO 51.º
(Forma do contrato)

O Contrato de Concessão Comercial está sujeito à forma escrita.

ARTIGO 52.º
(Exclusividade)

Na falta de convenção escrita em contrário, o Contrato de Concessão Comercial integra, para o concedente e para o concessionário, a obrigação de exclusividade, que implicam que:

- a) o concessionário só possa comprar ao concedente os produtos que constituem objecto do contrato e que só possa vender os produtos comprados ao concedente;
- b) na área abrangida pelo contrato, o concedente só possa fornecer ao concessionário os produtos que constituem objecto do contrato.

SECÇÃO II
Direitos e Obrigações das Partes

ARTIGO 53.º
(Obrigações do concessionário)

Para além de outras que resultam da lei ou do contrato, constituem obrigações do concessionário:

- a) celebrar negócios para a venda dos produtos do concedente;
- b) respeitar as ordens e instruções do concedente, nomeadamente em matéria de preços, prazos de entregas, pagamentos, seguros, garantias e organização do negócio;
- c) adquirir, quando for esse o caso, uma quantidade mínima de produtos ao concedente durante certo período e proceder à sua venda a terceiros, na zona a que o contrato se refere;
- d) vender os produtos tal como os recebeu do concedente, não devendo introduzir-lhes qualquer alteração sem autorização expressa do concedente;
- e) informar regularmente o concedente sobre a forma como decorre a sua actividade e prestar-lhe contas da actividade realizada;
- f) fazer ao comitente os pagamentos devidos.

ARTIGO 54.º
(Pagamentos e deduções)

1. Nos pagamentos a efectuar ao comitente, o concessionário apenas pode proceder às deduções autorizadas pelo contrato.

2. A retenção pelo concessionário de quaisquer quantias não autorizadas constitui crime de abuso de confiança.

SECÇÃO III
Obrigações e Direitos das Partes

ARTIGO 55.º
(Obrigações do concedente)

Para além de outras que resultem da lei ou do contrato, constituem obrigações do concedente, nomeadamente:

- a) pôr à disposição do concessionário, nos prazos e condições estabelecidos, as mercadorias que constituem objecto do contrato;
- b) prestar ao concessionário todas as informações técnicas e comerciais necessárias à exploração da concessão;
- c) suportar, dentro dos limites estabelecidos, as despesas efectuadas pelo concessionário com a

- negociação, celebração e execução dos contratos, bem como com publicidade, promoção e formação do pessoal do concessionário;
- d) prestar assistência técnica ao concessionário.

ARTIGO 56.º
(Garantia de cumprimento)

1. Salvo convenção em contrário, o concessionário pode garantir, através de convenção reduzida a escrito, o cumprimento das obrigações de terceiro, desde que respeitantes ao contrato por si negociado ou concluído.

2. A garantia de cumprimento só é válida quando se especificar o contrato ou se individualizem as pessoas garantidas.

ARTIGO 57.º
(Instruções do concedente)

1. Salvo disposição em contrário, o concedente pode estabelecer as regras e condições, incluindo prazos de pagamento, dos contratos a celebrar pelo concessionário com terceiros para mercadorias que aquele forneça.

2. Caso o concessionário não respeite essas condições, o concessionário é obrigado a cumpri-las para com o concedente incluindo os prazos de pagamento.

3. Se o concedente revogar algumas das instruções referidas no n.º 1, é obrigado a reembolsar e indemnizar o concessionário pelas despesas que este haja efectuado, bem como pelos prejuízos sofridos.

4. Considera-se justificado que, no exercício das suas funções, o concessionário exceda as instruções do comitente nos seguintes casos:

- a) quando os actos que pratique acarretem vantagens para o concedente;
- b) quando haja urgência na celebração do negócio.

5. Nos casos a que se refere o número anterior, considera-se sanado o excesso em caso de ratificação do negócio pelo concedente.

ARTIGO 58.º
(Direitos do concessionário)

1. Constituem direitos do concessionário, nomeadamente:

- a) ser remunerado nos termos acordados, em regra uma percentagem sobre o valor dos contratos que celebra;
- b) ser reembolsado das despesas que haja efectuado por motivo da negociação, celebração e execução dos contratos;

- c) ser reembolsado e indemnizado no caso de os contratos por ele celebrados não poderem ser realizados por motivo imputável ao concedente.

2. Salvo convenção expressa em contrário, o concessionário pode fazer negócio consigo próprio.

ARTIGO 59.º
(Direito ao aviso)

Em caso de redução de capacidade do concedente, o concessionário tem o direito a ser imediatamente informado de que a outra parte só está em condições de concluir um número de contratos, consideravelmente inferior ao que fora convencionado ou aquele que era de esperar, segundo as circunstâncias.

SECÇÃO IV
Cessação do Contrato

ARTIGO 60.º
(Normas aplicáveis)

Sem prejuízo do que as partes estabelecerem no contrato em matéria de cessação, são aplicáveis aos Contratos de Concessão Comercial as disposições constantes dos artigos 25.º a 36.º da presente lei, com as adaptações que decorram da natureza específica deste contrato.

CAPÍTULO IV
Disposições Finais

ARTIGO 61.º
(Direito supletivo)

Em tudo o que não estiver especialmente regulado e respeitando a natureza desses contratos, são supletivamente aplicáveis aos Contratos de Franchising e de Concessão Comercial as disposições dos Contratos de Agência.

ARTIGO 62.º
(Lei aplicável)

1. Sem prejuízo de disposições imperativas em contrário, as partes podem escolher livremente a lei aplicável aos contratos, desde que a escolha recaia sobre uma lei cuja aplicabilidade corresponda a um interesse sério das partes ou esteja em conexão com algum dos elementos do negócio jurídico, nomeadamente o domicílio das partes, o lugar da celebração do contrato ou o lugar da execução do contrato.

2. No caso de as partes não terem escolhido a lei aplicável, aplica-se as normas angolanas de conflitos, nos termos do artigo 42.º do Código Civil.

ARTIGO 63.º
(Jurisdição)

1. Sem prejuízo das regras de competência internacional dos tribunais angolanos, as partes podem escolher livremente os tribunais competentes para a solução dos litígios emergentes dos contratos.

2. Caso as partes optem por soluções arbitrais, o contrato deve especificar a lei aplicável ao processo, o tipo de litígios que lhe são submetidos, a câmara arbitral escolhida e o local da arbitragem.

ARTIGO 64.º
(Dúvidas e omissões)

As dúvidas e omissões que se suscitarem da interpretação e aplicação da presente lei são resolvidas pela Assembleia Nacional.

ARTIGO 65.º
(Entrada em vigor)

A presente lei entra em vigor à data da sua publicação.

Vista e aprovada pela Assembleia Nacional, em Luanda, aos 5 de Julho de 2002.

O Presidente da Assembleia Nacional, *Roberto António Victor Francisco de Almeida*.

Promulgada em 27 de Fevereiro de 2003.

Publique-se.

O Presidente da República, **José Eduardo dos Santos**.

Lei n.º 19/03
de 12 de Agosto

Os contratos de cooperação entre empresas vêm assumindo uma particular importância desde a segunda metade do século passado e nomeadamente desde finais da segunda guerra mundial.

Com efeito, a aproximação entre empresas, face a uma concorrência cada vez maior, é frequentemente uma condição da sua sobrevivência no mercado. Razões de ordem técnica, de inovação tecnológica, de racionalização de meios humanos e financeiros e de ordem comercial, bem como factores de ordem política, induzem à associação cada vez mais frequente e economicamente cada vez mais importante entre empresas, quer ao nível interno quer internacional.

No nosso País, tendo em conta o facto de a legislação comercial não ter sido alterada desde a independência nacional, não existe, ao nível do direito positivo, regulamentação para a maior parte dos novos contratos de associação entre empresas, embora pela dinâmica da actividade económica, tenham sido celebrados vários desses contratos.

Contudo, a inexistência de definições legais e de regulamentação sobre essas figuras gerava grandes dificuldades na sua interpretação e utilização.

De entre essas formas de associação, para além de muitas outras inominadas, revestem-se de particular importância as figuras da conta em participação, do consórcio e do agrupamento de empresas.

A conta em participação, regulada pelos artigos 224.º a 229.º do Código Comercial, é um instituto que foi objecto de várias controvérsias na doutrina e na jurisprudência, quer quanto à sua definição e natureza, quer quanto às regras aplicáveis ao seu funcionamento.

Discutia-se, nomeadamente, se tratava-se de um contrato associativo ou de um contrato de sociedade (em comandita), se dava ou não origem a novo ente dotado de personalidade jurídica, que forma deveria adoptar e se gerava ou não bens comuns.

Por outro lado e uma vez que a sua regulamentação enferma de muitas lacunas, era frequentemente difícil caracterizá-la e determinar que disposições lhe eram supletivamente aplicáveis. Neste momento, o regime jurídico estabelecido pelo Código Comercial encontra-se já bastante desactualizado, pelo que urge modernizá-lo, atendendo à importância prática de que pode revestir-se.

Quanto ao consórcio e ao agrupamento de empresas, são figuras ainda não reguladas no nosso direito positivo, sobre as quais urge legislar, como forma, quer de actualizar o nosso sistema jurídico, quer de estimular a sua utilização e aumentar a segurança das partes.

Convém, por isso, consagrar legalmente estas figuras e estabelecer o seu regime legal, por forma a que possam ser mais um instrumento no aprofundamento da cooperação, interna e internacional, entre as empresas.

Nestes termos, ao abrigo da alínea b) do artigo 88.º da Lei Constitucional, a Assembleia Nacional aprova a seguinte: