



DIÁRIO DA REPÚBLICA

ÓRGÃO OFICIAL DA REPÚBLICA DE ANGOLA**Preço deste número — Kz: 190,00**

Toda a correspondência, quer oficial, quer relativa a anúncio e assinaturas do «Diário da República», deve ser dirigida à Imprensa Nacional — E. P., em Luanda, Caixa Postal 1306 — End. Teleg.: «Imprensa»	ASSINATURAS		O preço de cada linha publicada nos <i>Diários da República</i> 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 — E. P.
		Ano	
	As três séries.	Kz: 400 275,00	
	A 1.ª série	Kz: 236 250,00	
	A 2.ª série	Kz: 123 500,00	
	A 3.ª série	Kz: 95 700,00	

IMPrensa NACIONAL - E. P.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 2010, as respectivas assinaturas para o ano 2011 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: 440 375,00
1.ª série	Kz: 260 250,00
2.ª série	Kz: 135 850,00
3.ª série	Kz: 105 700,00

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: 95 975,00, 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 2011. Os clientes que optarem pela recepção dos *Diários da República* 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:

- estes preços poderão ser alterados se houver uma desvalorização da moeda nacional, numa proporção superior à base que determinou o seu cálculo ou outros factores que afectem consideravelmente a nossa estrutura de custos;*
- as assinaturas que forem feitas depois de 15 de Dezembro de 2011 sofrerão um acréscimo de uma taxa correspondente a 15%;*
- 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 2011.*

SUMÁRIO**Presidente da República****Decreto Presidencial n.º 288/10:**

Aprova o Regulamento Sobre o Licenciamento da Actividade Comercial e de Prestação de Serviços Mercantis. — Revoga toda a legislação que contraria o disposto no presente decreto presidencial.

Decreto Presidencial n.º 289/10:

Aprova o Regulamento Sobre a Organização, Exercício e Funcionamento da Actividade de Comércio a Grosso.

Despacho Presidencial n.º 84/10:

Cria duas Comissões de Acompanhamento dos Projecto Sonaref e Fertilizantes.

2. Quando ocorra o cancelamento do alvará, deve o seu titular devolvê-lo à entidade licenciadora no prazo de 30 dias a contar da data de notificação do respectivo despacho, na sequência de decisão judicial que tenha decretado a interdição definitiva do exercício de actividade.

ARTIGO 36.º
(Suspensão da licença de comércio precário)

A suspensão da licença de comércio precário aplica-se, com as necessárias adaptações, o disposto no artigo 32.º

ARTIGO 37.º
(Cancelamento da licença de comércio precário)

Ao cancelamento da licença de comércio precário aplica-se, com as necessárias adaptações, o disposto no artigo 32.º

SECÇÃO III
Suspensão e Cancelamento do Cartão de Feirante, de Vendedor Ambulante e de Vendedor de Mercado

ARTIGO 38.º
(Suspensão do cartão de feirante, de vendedor ambulante e de vendedor de banca de mercado municipal)

1. A suspensão da actividade e do cartão de feirante, de vendedor ambulante e de vendedor de mercado municipal tem lugar quando:

- a) Não sejam observadas as condições de higiene e sanidade;
- b) Ocorra a venda em áreas não autorizadas pelos órgãos competentes;
- c) Ocorra a venda de produtos não autorizados.

2. Nos casos previstos no número anterior, compete aos órgãos tutelares da actividade comercial e de prestação de serviços mercantis elaborar o auto de notícia e propor a suspensão do respectivo cartão ao Governador Provincial, por um período de até 15 dias.

3. Em caso de reincidência, o cartão de feirante, de vendedor ambulante e de vendedor de mercado é suspenso por um período de 30 dias.

ARTIGO 39.º
(Cancelamento do cartão de feirante, de vendedor ambulante e de vendedor de banca de mercado municipal)

1. O cancelamento do cartão de feirante, de vendedor ambulante e de vendedor de banca de mercado tem lugar quando:

- a) O exercício da actividade não tiver início no prazo de 60 dias a contar da data de concessão do cartão;
- b) Ocorra a morte ou interdição do titular que envolva a impossibilidade de exercício do comércio;

- c) Se verifique o exercício da actividade comercial e de prestação de serviços mercantis por entidades diversas do titular;
- d) Cessem as razões que determinaram a sua concessão.

2. Em caso de cancelamento do cartão, o respectivo titular deve, no prazo de 15 dias, proceder à sua devolução à entidade licenciadora.

CAPÍTULO IV
Taxas e Emolumentos

ARTIGO 40.º
(Taxas e emolumentos)

1. As taxas e emolumentos a cobrar pelos diversos serviços executados a requerimento dos interessados constam de diploma próprio.

2. O valor das taxas e emolumentos pode ser alterado por despacho do Ministro das Finanças, sob proposta do Ministro do Comércio.

O Presidente da República, JOSÉ EDUARDO DOS SANTOS.

Decreto Presidencial n.º 289/10
de 30 de Novembro

Havendo a necessidade de se regulamentar e adequar a actividade do comércio a grosso em conformidade com a Lei das Actividades Comerciais;

Convindo regular e disciplinar esta actividade, de forma a adequá-la à realidade e à nova dinâmica que se pretende implementar no Sector do Comércio;

O Presidente da República decreta, nos termos da alínea l) do artigo 120.º e do n.º 3 do artigo 125.º da Constituição da República de Angola, o seguinte:

Artigo 1.º — É aprovado o Regulamento Sobre a Organização, Exercício e Funcionamento da Actividade de Comércio a Grosso, anexo a este Decreto Presidencial e que dele é parte integrante.

Art. 2.º — As dúvidas e omissões que resultarem da interpretação e aplicação do presente diploma serão resolvidas pelo Presidente da República.

Art. 3.º — O presente diploma entra em vigor na data da sua publicação.

Apreciado em Conselho de Ministros, em Luanda, aos 29 de Setembro de 2010.

Publique-se.

Luanda, aos 10 de Novembro de 2010.

O Presidente da República, JOSÉ EDUARDO DOS SANTOS.

REGULAMENTO SOBRE ORGANIZAÇÃO, EXERCÍCIO E FUNCIONAMENTO DA ACTIVIDADE DE COMÉRCIO A GROSSO

CAPÍTULO I Disposições Gerais

ARTIGO 1.º (Objecto)

O presente Regulamento tem por objecto o estabelecimento do regime jurídico da organização, exercício, disciplina e funcionamento da actividade de comércio a grosso, e a regulamentação das práticas comerciais no domínio das modalidades de promoção de vendas a grosso.

ARTIGO 2.º (Âmbito)

O presente Regulamento aplica-se a quaisquer pessoas singulares e colectivas que exerçam actividade de comércio a grosso.

ARTIGO 3.º (Definições)

Para efeitos do presente diploma entende-se por:

- a) *Armazém* — o estabelecimento comercial de construção definitiva, de venda de produtos a grosso, com área mínima de armazenamento de 300m² e capacidade de execução de operações de carga e descarga de mercadorias, localizado fora das zonas urbanas e cidades;
- b) *Cadeia comercial* — o conjunto dos três ciclos de comercialização de produtos compostos por (i) Importador e/ou Produtor -> Grossista, (ii) Grossista -> Retalhista, (iii) Retalhista -> Consumidor final;
- c) *Centro de logística e de distribuição de produtos* — o local dotado de infra-estruturas de apoio a produtores, distribuidores e outros comerciantes que exercem a actividade de comércio a grosso e constituído por plataformas comerciais, mercados abastecedores, entrepostos e empresas de distribuição e de prestação de serviços comerciais permitidos por lei;
- d) *Comércio a grosso* — a actividade comercial que consiste na aquisição de produtos aos importadores e/ou a produtores e na sua venda a grosso, realizada em instalações adequadas à natureza da mercadoria a comercializar, não efectuando venda directa ao público consumidor;
- e) *Comércio a grosso em livre serviço* — sistema de comércio a grosso cujo método de venda consiste em expor as mercadorias à disposição dos clientes, de forma a serem eles próprios a retirá-las e a levá-las à caixa, para efectuar o pagamento;
- f) *Entrepasto comercial* — o armazém de espaço variável com prestação de serviços integrados que incluem a preparação de encomendas, facturação, armazenamento, exposição e distribuição de mercadorias;
- g) *Estabelecimento grossista especializado* — o estabelecimento que tem por objecto a venda predominantemente do mesmo tipo de produtos ou de produtos de natureza conexas;
- h) *Hipermercado grossista* — o estabelecimento comercial grossista que possui uma área de utilização para exposição e venda em regime de livre serviço superior a 2000m², com parque de estacionamento de viaturas e facultativamente com estação de serviço automóvel, posto de venda de combustíveis, restaurante e parque de diversões;
- i) *Mercado abastecedor* — o equipamento colectivo que funciona como unidade autónoma destinada à organização e comercialização a grosso de produtos, alimentares e não alimentares de largo consumo diário, visando o abastecimento de grandes aglomerados populacionais;
- j) *Plataforma comercial* — o local fixo onde se encontra concentrado um conjunto de elementos estruturais, procedimentos, sistemas de informação, meios financeiros, de aprovisionamento, transporte, armazenagem, manuseamento e movimentação de mercadorias;
- k) *Rotulagem de produtos* — o conjunto de menções e indicações, inclusive imagens e marcas de fabrico ou de comércio, que figuram no próprio produto ou na embalagem, rótulo, etiqueta, cinta, gargantilha, letreiro ou documento acompanhando o produto ou fazendo-lhe referência.

CAPÍTULO II
Actividade Comercial a Grosso, Classificação
e Organização da Rede Comercial a Grosso

SECÇÃO I
Classificação

ARTIGO 4.º
(Actividade comercial a grosso)

1. É havida como actividade comercial a grosso toda a actividade que consista na aquisição de produtos aos importadores e/ou a produtores e na sua venda a grosso, realizada em instalações adequadas à natureza da mercadoria a comercializar, de construção definitiva, devidamente delimitada, coberta e fechada, detendo condições que permitem a execução de operações de carga e descarga de mercadorias.

2. A actividade de comércio a grosso destina-se à venda de mercadorias aos comerciantes da rede retalhista, sendo vedada a venda directa ao público consumidor.

ARTIGO 5.º
(Cadeia comercial)

O comércio grossista deve respeitar a seguinte cadeia comercial, consagrada no n.º 7 do artigo 22.º da Lei n.º 1/07, de 14 de Maio:

- a) 1.º Ciclo — Importador e/ou Produtor-Grossista;
- b) 2.º Ciclo — Grossista-Retalhista;
- c) 3.º Ciclo — Retalhista-Consumidor Final.

ARTIGO 6.º
(Comerciante grossista)

1. O comerciante grossista é aquele cuja actividade consiste na aquisição de produtos para a venda aos comerciantes da rede retalhista.

2. A actividade de comércio grossista pode ser exercida por produtores, exportadores, importadores e grossistas.

SECÇÃO II
Organização e Funcionamento da Rede Comercial a Grosso

ARTIGO 7.º
(Rede comercial grossista)

1. O comércio a grosso realiza-se em espaços comerciais que se classificam segundo a sua dimensão, podendo ser centros de logística e de distribuição de produtos, plataformas de logística e de distribuição, mercados abastecedores, entrepostos comerciais, hipermercados grossistas, armazéns e estabelecimentos grossistas especializados.

2. A organização e funcionamento dos espaços comerciais classificados no número anterior constarão de diploma próprio exarado pelo Ministro do Comércio.

ARTIGO 8.º
(Centros de logística e distribuição de produtos)

Os centros de logística e distribuição de produtos devem ser implantados a nível nacional ou regional em locais dotados de infra-estruturas de apoio a produtores, distribuidores e outros comerciantes que exerçam actividade de comércio a grosso.

ARTIGO 9.º
(Plataformas comerciais)

As plataformas comerciais serão implantadas a nível provincial em locais fixos concentrando um conjunto de elementos estruturais, sistemas de informação e meios financeiros de apoio ao comércio grossista no que toca ao aprovisionamento, transporte, armazenagem, manuseamento e movimentação de mercadorias.

ARTIGO 10.º
(Mercados abastecedores)

Os mercados abastecedores devem ser implantados em grandes cidades, com o objectivo de garantirem a comercialização a grosso de produtos alimentares e não alimentares de grande consumo diário, visando o abastecimento de grandes aglomerados populacionais.

ARTIGO 11.º
(Entrepostos comerciais)

Os entrepostos comerciais devem ser implantados em quaisquer cidades, proporcionando serviços integrados que incluem a preparação de encomendas, facturação, armazenamento, exposição e distribuição de mercadorias.

ARTIGO 12.º
(Hipermercados grossistas)

Os hipermercados grossistas podem ser implantados em quaisquer cidades ou outros aglomerados populacionais e consistem em estabelecimentos comerciais grossistas com área de exposição e venda em regime de livre serviço superior a 2000m², com parque de estacionamento de viaturas e facultativamente, com estação de serviço automóvel, posto de venda de combustíveis, restaurante e parque de diversões.

ARTIGO 13.º
(Armazéns)

Os armazéns podem ser implantados em quaisquer locais fora das zonas urbanas e cidades e consistem em estabelecimentos comerciais de construção definitiva, de venda de produtos a grosso, com área mínima de armazenamento de 300m² e capacidade de execução de operações de carga e descarga de mercadorias.

ARTIGO 14.º

(Estabelecimentos grossistas especializados)

Os estabelecimentos grossistas especializados, tal como definidos no presente diploma, podem ser implantados em quaisquer localidades, dentro ou fora das cidades e zonas urbanas.

CAPÍTULO III

Requisitos para o Exercício da Actividade Comercial a Grosso

SECÇÃO I

Requisitos de Acesso à Actividade de Comércio Grossista

ARTIGO 15.º

(Licenciamento)

1. O exercício da actividade comercial a grosso está sujeito a licenciamento nos termos da Lei n.º 1/07, de 14 de Maio, das Actividades Comerciais, e do Regulamento Sobre o Licenciamento das Actividades Comerciais e de Prestação de Serviços Mercantis.

2. O licenciamento da actividade comercial a grosso compete ao Ministério do Comércio, através da Direcção Nacional do Comércio Interno.

3. O pedido de alvará para o exercício da actividade comercial a grosso é feito mediante formulários próprios e nos termos estabelecidos no Regulamento Sobre o Licenciamento da Actividade Comercial.

ARTIGO 16.º

(Requisitos)

1. Pode exercer a actividade comercial a grosso toda a pessoa singular ou colectiva, nacional ou estrangeira que:

- a) Tenha capacidade civil e comercial, nos termos da legislação comercial em vigor;
- b) Possua infra-estrutura comercial a grosso, de construção definitiva, na qualidade de proprietário ou arrendatário, em local devidamente delimitado, coberto e fechado, com área mínima de armazenamento de 300m² e capacidade de execução de operações de carga e descarga de mercadorias, fora das zonas urbanas e cidades;
- c) Não esteja inibida do exercício de comércio por falência ou insolvência;
- d) Não esteja inibida do exercício de comércio, por sentença penal transitada em julgado.

2. Para além do preenchimento dos requisitos exigidos no número anterior, a pessoa singular ou colectiva estrangeira deve:

- a) Ter residência ou permanência autorizada no País, nos termos da legislação aplicável;
- b) Dispor, em regime de propriedade ou arrendamento, de infra-estrutura comercial a grosso, com área mínima de armazenagem de 300m² em local devidamente autorizado pelos órgãos competentes do Ministério do Comércio e do Governo Provincial, que velam pelo Urbanismo Comercial;
- c) Empregar nos seus serviços mão-de-obra nacional, nos termos da legislação laboral em vigor sobre a matéria e proporcionar a formação técnico-profissional;
- d) Cumprir os requisitos de funcionalidade, de higiene-sanidade, segurança contra incêndios e de acondicionamento de bens.

SECÇÃO II

Requisitos das Infra-Estruturas Comerciais a Grosso

ARTIGO 17.º

(Estabelecimentos comerciais)

O comércio a grosso deve ser realizado em estabelecimentos comerciais adequados à natureza dos produtos ou bens a comercializar que permitam executar operações de carga e descarga de mercadorias e que satisfaçam os requisitos previstos nos artigos seguintes.

ARTIGO 18.º

(Instalações)

Para efeitos do presente Regulamento, o estado das instalações para o exercício da actividade de comércio a grosso deve observar os seguintes requisitos:

- a) Soalho devidamente cimentado, conservado e permanentemente limpo;
- b) Paredes completamente rebocadas e pintadas;
- c) Instalação eléctrica regular;
- d) Condições de segurança obedecendo à legislação vigente sobre a matéria.

ARTIGO 19.º

(Requisitos de funcionalidade)

1. Os estabelecimentos comerciais destinados à actividade de comércio a grosso só podem ser instalados em edifícios de construção definitiva localizados em áreas devidamente delimitadas, autorizadas pelos órgãos competentes do Ministério do Comércio e dos Governos Provinciais e devem:

- a) Possuir uma área mínima de armazenamento de 300m²;
- b) Funcionar em recintos vedados;

- c) Dispor de infra-estruturas necessárias e adequadas ao seu funcionamento e dimensão, nomeadamente rede de abastecimento de água, saneamento e electricidade, condições de segurança contra incêndio, condições de higiene, salubridade e de saúde pública, como sejam, entre outras, instalações sanitárias adequadas e sistema de recolha e remoção de resíduos sólidos;
- d) Garantir as regras higio-sanitárias para o exercício das respectivas actividades;
- e) Serem cobertos e protegidos e cumprirem as normas em vigor para os locais de transacção e manuseamento dos produtos alimentares;
- f) Dispor de espaços identificados e delimitados, com dimensões adequadas ao volume de vendas e natureza dos produtos;
- g) Assegurar uma fácil acessibilidade, garantindo no seu interior a eficiência, fluidez e segurança na circulação de utentes, viaturas e nas respectivas operações de carga e descarga de mercadorias.

2. O disposto na alínea a) do n.º 1 deste artigo não se aplica aos produtos cuja natureza não exige área de armazenamento de 2000m².

ARTIGO 20.º
(Armazenamento de mercadorias)

Nos armazéns de produtos secos, as infra-estruturas comerciais a grosso devem preencher os requisitos e características seguintes:

- a) Possuir prateleiras e estrados de material resistente, não tóxico, lavável e facilmente desinfectável, para garantia da higienização fácil e eficaz;
- b) Colocar as prateleiras e os estrados a uma distância de cerca de 20cm do pavimento e das paredes, para evitar que os produtos armazenados entrem em contacto com o solo e paredes;
- c) Ter dispositivos que possibilitem o armazenamento de mercadorias à temperatura adequada e evitem a acumulação de humidade ou de bolor;
- d) Ter dispositivos que evitem a atracção de insectos ou o surgimento de abrigos de ratos ou outros roedores ou o desenvolvimento de outro tipo de infestações;
- e) Garantir bom arejamento dos produtos armazenados;
- f) Utilizar estrados de madeira.

ARTIGO 21.º
(Armazenamento de bens alimentares)

1. Os alimentos que não necessitam de refrigeração devem ser arrumados e estivados em compartimentos com

ambiente seco, bem arejado e limpo, para poderem manter as suas qualidades higiénicas e nutritivas.

2. Os produtos devem:

- a) Estar protegidos da contaminação por agentes microbianos;
- b) Ser estivados por categorias e ordem de entrada;
- c) Ser guardados em locais afastados dos produtos de limpeza;
- d) Ser estivados em estrados e prateleiras construídas em material resistente, não tóxico, lavável e facilmente desinfectável, estando afastados das paredes a uma distância nunca inferior a 20cm.

ARTIGO 22.º
(Proibição do exercício do comércio a grosso nas zonas urbanas e cidades)

1. É proibido o exercício da actividade comercial a grosso nas cidades e/ou zonas urbanas, excepto o comércio a grosso especializado e o comércio a grosso em livre serviço.

2. A actividade comercial a grosso só pode ser exercida nas zonas periféricas das zonas urbanizadas, em áreas previamente delimitadas e determinadas pelos órgãos competentes do Ministério do Comércio e dos Governos Provinciais.

CAPÍTULO IV
Oferta, Preços e Garantia de Bens e Serviços Mercantis

SECÇÃO I
Oferta de Bens e Preços

ARTIGO 23.º
(Rotulagem de produtos)

1. Os bens e serviços objecto de oferta no mercado nacional devem conter obrigatoriamente rotulagem em língua portuguesa, incluindo especificações técnicas, data de fabrico e prazo de validade, bem como observar o período mínimo de 50% de validade de consumo.

2. As indicações e informações redigidas em língua estrangeira podem ser mantidas desde que as menções obrigatórias a acautelar a saúde e a segurança dos consumidores sejam também redigidas em português.

3. O cumprimento destas obrigações cabe ao fabricante ou importador e outros agentes económicos responsáveis pela comercialização de produtos, sendo a sua fiscalização apenas efectuada quando colocados à disposição do consumidor.

ARTIGO 24.º
(Código de barras)

No exercício da actividade comercial, o comerciante grossista deve aplicar nos produtos o sistema de código de barras a criar em diploma próprio, para aferir a origem e qualidade dos mesmos no acto de venda.

ARTIGO 25.º
(Afixação de preços de bens e serviços mercantis)

1. Os produtos destinados à venda nos estabelecimentos de comércio a grosso devem ter o preço fixado em moeda nacional.

2. O preço dos produtos deve ser fixado tendo em conta o seu custo e despesas incorridas pelo comerciante grossista e ser informado aos comerciantes retalhistas de modo inequívoco, fácil e perfeitamente legível, através de letreiros, etiquetas, listas, cartazes ou outros meios aceitáveis, de acordo com a natureza dos produtos a comercializar.

SECÇÃO II
Garantia de Bens e Serviços pós-Venda

ARTIGO 26.º
(Remissão)

Aos comerciantes grossistas aplicam-se, com as necessárias adaptações, as disposições do Regulamento Sobre a Organização, Exercício e Funcionamento do Comércio a Retalho, sobre as obrigações de garantia de bens e serviços pós-venda.

CAPÍTULO V
Horário de Funcionamento dos Estabelecimentos
Comerciais a Grosso

ARTIGO 27.º
(Horário do comércio a grosso)

1. Os estabelecimentos comerciais a grosso abrangidos pelo presente diploma podem estabelecer o seu período de funcionamento, dentro do período que vai das 6 às 16 horas, de segunda-feira a sábado.

2. Excepto quando expressamente autorizados pelos órgãos competentes para o respectivo licenciamento, os estabelecimentos comerciais da rede grossista devem manter-se encerrados aos domingos e feriados.

ARTIGO 28.º
(Legislação complementar)

Em tudo o mais, aplica-se aos estabelecimentos da rede comercial grossista o disposto no Regulamento Sobre os Horários de Funcionamento.

CAPÍTULO VI
Modalidades de Promoção de Vendas a Grosso

SECÇÃO I
Conceito, Autorização e Classificação

ARTIGO 29.º
(Conceito e autorização)

1. Modalidade de promoção de vendas a grosso é toda a acção comercial que incorpora a oferta de incentivos a curto prazo, para o consumidor, de modo a conseguir um acto de compra rápida por parte deste.

2. O exercício das modalidades de promoção de vendas deve ser precedido da comunicação e autorização prévia dos órgãos licenciadores da actividade comercial, mediante apresentação do alvará comercial.

ARTIGO 30.º
(Classificação)

As modalidades de promoção de vendas a grosso classificam-se em venda multinível, venda em liquidação, venda em saldo e venda com recompensa.

ARTIGO 31.º
(Venda multinível)

1. Venda multinível é a forma especial de comércio em que um fabricante ou comerciante grossista vende os seus produtos ou serviços ao consumidor final através de contratos de distribuição.

2. Na realização de vendas multinível, o fabricante ou comerciante grossista pode servir-se de uma rede de comerciantes e/ou agentes distribuidores independentes mas sob coordenação daqueles dentro de uma mesma rede comercial.

3. Os benefícios económicos dos comerciantes ou agentes distribuidores obtêm-se mediante a aplicação de uma única margem sobre o preço de venda ao público, a qual é distribuída segundo percentagens variáveis aplicadas sobre o total da facturação gerada pelo conjunto dos distribuidores integrados na rede e estabelecidas em função do volume de negócios que cada um tenha realizado, de acordo com o disposto em legislação sobre matéria de preços.

4. Na venda multinível entre o fabricante ou grossista e o consumidor final, não é permitida a intervenção de mais do que um distribuidor.

5. É proibido a realização de vendas multinível de produtos e serviços quando:

- a) O benefício económico dos vendedores não seja exclusivamente derivado da venda do produto ou

do serviço prestado ao consumidor final, sem incorporação de novos vendedores;

- b) Não se garanta adequadamente que os distribuidores detenham a necessária contratação laboral ou satisfaçam os requisitos legalmente exigidos de uma actividade comercial;
- c) Exista a obrigação de efectuar uma compra mínima dos produtos distribuídos por parte dos novos vendedores sem acordo de devolução nas mesmas condições.

ARTIGO 32.º
(Venda em liquidação)

1. Considera-se venda em liquidação a venda de bens ou mercadorias, com carácter excepcional, acompanhada ou precedida de anúncio público destinado ao escoamento acelerado, com redução de preços, da totalidade ou de parte das existências do estabelecimento, resultante da ocorrência de um dos seguintes casos:

- a) Cumprimento de uma decisão judicial;
- b) Cessação, total ou parcial, da actividade comercial;
- c) Mudança de ramo;
- d) Trespasse ou cessão de exploração do estabelecimento comercial;
- e) Realização de obras que, pela sua natureza, impliquem a liquidação, total ou parcial, das existências;
- f) Danos nas existências, por motivos de força maior;
- g) Ocorrência de entraves importantes à actividade comercial.

2. Não podem ser objecto da modalidade de venda em liquidação produtos que anteriormente não faziam parte das existências do estabelecimento, ou aqueles que tenham sido adquiridos pelo comerciante com o objectivo de os incluir na liquidação.

ARTIGO 33.º
(Duração de venda em liquidação)

1. A duração máxima de venda em liquidação é de três meses, salvo no caso de cessação total da actividade, em que a venda em liquidação pode estender-se por um período de até um ano.

2. Durante os três anos seguintes ao final de uma venda em liquidação, o vendedor não poderá comercializar, na mesma localidade, produtos similares aos que tenham sido objecto de liquidação, nem proceder à nova liquidação no mesmo estabelecimento, excepto quando esta decorra de decisão judicial ou administrativa, da cessação total da actividade ou de motivo de força maior.

ARTIGO 34.º
(Venda em saldo)

1. Venda em saldo é a realizada em estabelecimentos comerciais durante fins de estação, de semana, mês ou outras ocasiões particulares, com redução de preços cujo objectivo é escoar rapidamente as existências e renovar *stocks* de mercadorias.

2. A venda deve efectuar-se nos locais onde os produtos em saldo ou produtos idênticos eram habitualmente postos à venda.

3. Apenas podem ser vendidos em saldo os produtos que o vendedor já possuía na data de início da venda em saldo e que tivesse oferecido para venda de forma habitual antes dessa data.

4. A redução do preço do produto oferecido para venda ou vendido em saldo deve ser real, por referência ao preço anteriormente praticado para produtos idênticos.

ARTIGO 35.º
(Informação)

As vendas em saldo devem obrigatoriamente ser anunciadas com esta denominação ou com a indicação de «venda de restos».

ARTIGO 36.º
(Venda com recompensa)

1. Venda com recompensa é aquela que consiste em utilizar concursos, sorteios, ofertas, vales, prémios ou similares, vinculados à oferta, promoção ou venda de determinados artigos.

2. Para a promoção ou venda de determinados artigos, o comerciante pode oferecer aos compradores outro produto ou serviço gratuitamente ou a preço especialmente reduzido, quer automaticamente ou mediante participação em sorteio ou concurso.

3. Os bens ou serviços que constituem os prémios ou incentivos promocionais devem ser entregues aos compradores no prazo máximo de 30 dias a contar da data do termo da promoção.

4. No caso de os prémios oferecidos fazerem parte de um conjunto ou colecção, o comerciante que tiver feito a oferta é obrigado a trocar os artigos repetidos, a menos que na oferta pública da recompensa se tenha estabelecido outro procedimento para obter as diferentes peças de um conjunto ou colecção.

CAPÍTULO VII
Modalidades de Venda a Grosso

SECÇÃO I

Autorização e Classificação das Modalidades de Venda a Grosso

ARTIGO 37.º
(Comunicação e autorização)

A realização de vendas a grosso sob qualquer das modalidades previstas neste capítulo está sujeita à autorização prévia da Direcção Nacional do Comércio Interno do Ministério do Comércio, na qualidade de órgão licenciador da actividade comercial e de prestação de serviços mercantis.

ARTIGO 38.º
(Classificação)

As modalidades de venda a grosso classificam-se em comércio a grosso em livre serviço, comércio electrónico e televenda.

ARTIGO 39.º
(Comércio a grosso em livre serviço)

O comércio a grosso em livre serviço é o sistema de comércio a grosso cujo método de venda se caracteriza por as mercadorias se encontrarem expostas e ao alcance dos clientes que, servindo-se a si próprios, as levam à caixa para efectuar o pagamento.

ARTIGO 40.º
(Comércio electrónico)

O comércio electrónico é uma forma de comércio à distância que, utiliza como ferramenta principal os meios informáticos e tem como objectivo principal prestar melhor serviço ao consumidor.

ARTIGO 41.º
(Televenda)

Televenda é a modalidade de venda realizada através de canais de televisão, com vista ao fornecimento de produtos ou à prestação de serviços mercantis, incluindo bens e móveis, direitos e obrigações, mediante retribuição.

ARTIGO 42.º
(Legislação Específica)

Diploma próprio regulará o modo de realização de cada uma das modalidades de venda supra referidas.

CAPÍTULO VIII
Fiscalização, Inspecção, Taxas e Penalidades

ARTIGO 43.º
(Órgãos competentes para a fiscalização e inspecção)

Compete aos órgãos licenciadores e fiscalizadores do Ministério do Comércio e dos Governos Provinciais velar pelo cumprimento das normas previstas na Lei n.º 1/07,

de 14 de Maio, que regula e disciplina o exercício das actividades comerciais, bem como pelo disposto no presente Regulamento e demais legislação complementar.

ARTIGO 44.º
(Infracções)

As infracções ao disposto no presente Regulamento são punidas nos termos da Lei n.º 1/07, de 14 de Maio e subsidiariamente da demais legislação complementar.

O Presidente da República, JOSÉ EDUARDO DOS SANTOS.

Despacho Presidencial n.º 84/10
de 30 de Novembro

O Executivo da República de Angola reconheceu o interesse público da implementação pela SONANGOL — Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola-E. P. do Projecto Sonaref, o qual compreende a construção de uma unidade de refinação de petróleo bruto na Província de Benguela, no Município do Lobito, bem como a implementação do Projecto Industrial de Produção de Fertilizantes, abreviadamente designado «Projecto Fertilizantes» na Província do Zaire, no Município do Soyo;

Considerando que os referidos Projectos assumem importância estratégica para o País, porquanto permitirão satisfazer as necessidades internas de produtos refinados e de fertilizantes, a eliminação da importação desses produtos, a criação de competências nos sectores industriais de refinação de petróleo bruto e produção de fertilizantes e a exportação de produtos derivados do petróleo com efeitos positivos no equilíbrio da balança comercial do País;

Considerando que, na sua reunião de 27 de Outubro de 2010, a Comissão para o sector produtivo do Conselho de Ministros recomendou que seja dada continuidade às actividades de ambos os Projectos mediante a implementação de um modelo institucional que permita a participação de investidores privados nacionais e/ou estrangeiros, devendo ser criada, para esse efeito, uma comissão responsável pelo acompanhamento dos Projectos;

O Presidente da República determina, nos termos da alínea *d*) do artigo 120.º e do n.º 5 do artigo 125.º, ambos da Constituição da República de Angola, o seguinte:

1. São criadas duas Comissões de Acompanhamento dos Projectos Sonaref e Fertilizantes, as quais serão responsáveis pelo acompanhamento do progresso das actividades dos referidos Projectos, pela prestação do suporte institucional