



FACULDADE DE DIREITO

Trabalho de Fim do Curso

**O CONTRATO DE FRANQUIA NO ORDENAMENTO JURÍDICO
MOÇAMBICANO: DESAFIOS DE HARMONIZAÇÃO E PROTECÇÃO
DAS PARTES**

Autora: Elsa Carlos Canda

Supervisor: Mestre David Ferreira

MAPUTO, FEVEREIRO DE 2026



FACULDADE DE DIREITO

Trabalho de Fim do Curso

**O CONTRATO DE FRANQUIA NO ORDENAMENTO JURÍDICO
MOÇAMBICANO: DESAFIOS DE HARMONIZAÇÃO E PROTECÇÃO
DAS PARTES**

Monografia apresentada à Faculdade de
Direito da Universidade Eduardo
Mondlane como requisito parcial para
obtenção do Grau de Licenciatura em
Direito

Autora: Elsa Carlos Canda

Supervisor: Mestre David Ferreira

MAPUTO, FEVEREIRO DE 2026

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, **Elsa Carlos Canda**, declaro por minha honra, que o presente trabalho de fim do curso e o seu respectivo conteúdo é de minha autoria, sendo resultado do meu esforço e dedicação no estudo e investigação. O trabalho foi elaborado em obediência ao Regulamento para a Obtenção do Grau de Licenciatura em Direito em vigor na Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane. Declaro, igualmente que este trabalho nunca foi apresentado em nenhuma instituição de ensino superior para efeitos de obtenção de qualquer grau académico. Sendo, portanto, um trabalho original cujas fontes consultadas foram devidamente citadas e referenciadas em respeito aos direitos autorais.

A autora

(Elsa Carlos Canda)

Maputo, ____/____/2026

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus filhos Ulrish Anael Penicela e Glenn Joseph Penicela, que me ensinaram que a verdadeira força nasce do amor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, a Deus, pela força, sabedoria e perseverança que me concedeu ao longo de todo este percurso académico.

Aos meus filhos, Ulrish Anael Penicela e Glenn Joseph Penicela, concebidos durante a formação, expresso a minha gratidão mais profunda, pois foram a minha maior motivação e razão para não desistir.

Ao meu companheiro, Orlando Penicela, agradeço pelo apoio, compreensão e incentivo constantes.

Aos meus pais, Carlos Canda e Ana Canda, meu porto seguro, manifesto o meu eterno agradecimento pelo amor, valores e apoio incondicional.

A todos docentes e colegas da Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, pela partilha dos seus conhecimentos.

EPÍGRAFE

*“A persistência não consta do código, mas
salva muitos percursos”.*

**(Autor
desconhecido)**

RESUMO

O presente trabalho tem por objecto o estudo do contrato de franquia no âmbito do direito comercial, com especial enfoque no ordenamento jurídico moçambicano. A franquia constitui um instrumento jurídico-económico relevante para a expansão de modelos empresariais e para a difusão de *know-how*, assumindo particular importância em economias em desenvolvimento. Apesar da sua crescente utilização prática, o contrato de franquia coloca diversos desafios jurídicos, sobretudo no que respeita à sua natureza jurídica, aos seus elementos essenciais e à protecção das partes contratantes, em especial do franqueado. O estudo analisa o enquadramento teórico do contrato de franquia, a sua caracterização jurídica enquanto contrato de distribuição e os princípios que regem as relações contratuais comerciais. A metodologia adoptada é predominantemente jurídico-dogmática, com recurso à análise da legislação aplicável, da doutrina relevante e, pontualmente, à abordagem comparativa. Pretende-se, com este trabalho, contribuir para uma melhor compreensão do regime jurídico do contrato de franquia em Moçambique e para a reflexão crítica sobre a necessidade de reforço da tutela jurídica das partes envolvidas.

Palavras-chave: Contrato de franquia, Direito Comercial, protecção da clientela, desenvolvimento económico.

ABSTRACT

This paper analyses the franchise agreement within the scope of commercial law, with particular emphasis on the Mozambican legal system. Franchising represents a relevant legal and economic instrument for the expansion of business models and the dissemination of know-how, playing an important role in developing economies. Despite its growing practical use, the franchise agreement raises several legal challenges, particularly regarding its legal nature, essential elements and the protection of the contracting parties, especially the franchisee. The study examines the theoretical framework of the franchise agreement, its legal characterisation as a business cooperation contract and the principles governing commercial contractual relations. The methodology adopted is mainly legal-dogmatic, based on the analysis of applicable legislation, relevant doctrine and, where appropriate, comparative law. This work aims to contribute to a better understanding of the legal regime of franchise agreements in Mozambique and to promote critical reflection on the need to strengthen the legal protection of the parties involved.

Keywords: Franchise agreement; Commercial law, customer protection, economic development.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- **Al.** – Alínea
- ***Apud.*** – Citado por
- **Art.** – Artigo
- **BR** – Boletim da República
- **Cfr.** – Conferir
- **CRM** – Constituição da República de Moçambique
- **DR** – Diário da República
- **Ed.** – Editora
- ***Ibidem* ou *Ibid.*** – Na mesma obra
- ***Idem* ou *Id.*** – Mesmo autor e obra
- **N.º** – Número
- ***Op. cit.*** – *Opere citato* (na obra citada)
- **Pág./Págs.** – Página/Páginas
- **RJCC** – Regime Jurídico dos Contratos Comerciais
- **Ss.** – Seguintes
- **TFC** – Trabalho de Fim do Curso
- **Vol.** – Volume

INDICE

DECLARAÇÃO DE HONRA.....	i
DEDICATÓRIA	ii
AGRADECIMENTOS	iii
EPÍGRAFE	iv
RESUMO.....	v
ABSTRACT.....	vi
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	vii
INTRODUÇÃO	1
PROBLEMATIZAÇÃO.....	2
JUSTIFICATIVA.....	3
OBJECTIVOS.....	4
METODOLOGIA DA PESQUISA	5
ESTRUTURA DO TRABALHO.....	6
CAPÍTULO I : ENQUADRAMENTO TEÓRICO E JURÍDICO DO CONTRATO DE FRANQUIA.....	7
1. Conceito e evolução histórica do contrato de franquia	7
2. Natureza jurídica do contrato de franquia.....	9
3. Elementos essenciais e Distinção das figuras afins	11
3.1. Figuras afins ao contrato de franquia	13
4. O contrato de franquia como contrato de adesão	14
CAPÍTULO II : O REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE FRANQUIA NO ORDENAMENTO JURÍDICO MOÇAMBICANO.....	16
5. A consagração do contrato de franquia no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais ...	16
6. Direitos e deveres do franqueador	17
7. Direitos e deveres do franqueado.....	19
8. A execução do contrato de franquia e o dever de boa-fé.....	20
CAPÍTULO III: A CESSAÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA E A PROTECÇÃO DAS PARTES.....	23
9. Modalidades de cessação do contrato de franquia	23
10. A protecção do investimento e da clientela do franqueado.....	24
11. Abuso de direito e desequilíbrio contratual na cessação do contrato.....	26
12. Consequências da cessação	26

CAPÍTULO IV : DESAFIOS DE HARMONIZAÇÃO E PERSPECTIVAS DE APERFEIÇOAMENTO DO REGIME JURÍDICO	28
13. Lacunas e insuficiências do regime jurídico vigente	28
14. Contributos da doutrina e da experiência comparada	30
15. Impactos da segurança jurídica para o desenvolvimento económico	33
16. Conclusão	36
17. Recomendações.....	37
18. Referências Bibliográficas	38

INTRODUÇÃO

O Contrato de Franquia consolidou-se como um dos principais instrumentos de organização e expansão empresarial no comércio contemporâneo, permitindo a difusão de marcas, métodos de gestão e modelos de negócio mediante uma relação contratual de cooperação continuada. Trata-se de um mecanismo jurídico-económico que tem assumido particular relevância em contextos de globalização e de crescente competitividade dos mercados.

Do ponto de vista doutrinário, o Contrato de Franquia é concebido como uma forma de cooperação empresarial em que uma parte, denominado franqueador, cede a outra, o franqueado o direito de explorar um determinado negócio, utilizando a marca, o *Know-how*, os métodos e processos de gestão previamente testados. Em contrapartida, o franqueado compromete-se ao pagamento de uma remuneração e à observância dos padrões definidos pelo franqueador. Este modelo revela-se especialmente relevante para economias em desenvolvimento, na medida em que facilita a transferência de conhecimento empresarial e reduz os riscos associados à iniciativa privada.

Sob ponto de vista legal, o Contrato de Franquia “*consiste na convenção mediante a qual uma parte, o franqueador, concede à outra, o franqueado, e mediante retribuição, o direito de desenvolver por sua conta e risco, uma actividade económica no âmbito da rede de franquias do primeiro*”¹. O legislador estabelece ainda que “*o contrato de franquia concede ao franqueado o direito de explorar um conjunto de direitos de propriedade industrial ou intelectual relativos a marcas, designações comerciais, insígnias comerciais, modelos de utilidade, desenhos, direitos de autor, saber-fazer (Know-How) ou patentes, a explorar para a revenda de produtos ou para a prestação de serviços*”².

Em Moçambique, o Contrato de Franquia tem vindo a ganhar expressão significativa nos últimos anos, sobretudo nos sectores da restauração, comércio, serviços e hotelaria, acompanhando a dinâmica da modernização das relações comerciais. O ordenamento jurídico moçambicano passou a reconhecer e a disciplinar o Contrato de Franquia por meio de um regime jurídico

¹ Cfr. n.º 1 do artigo 403 do RJCC.

² Cfr. n.º 2 do artigo 403 do RJCC.

específico, com o objectivo de conferir maior segurança jurídica às relações de franquia e estabelecer parâmetros normativos para a actuação do franqueador e do franqueado.

Todavia, a relação de franquia apresenta particularidades próprias, caracterizando-se por uma acentuada assimetria económica, técnica e informacional entre as partes. Tal realidade impõe desafios relevantes à aplicação prática do regime jurídico existente, sobretudo no que se refere à harmonização das normas específicas da franquia com os princípios gerais do Direito Civil e Comercial, como a boa-fé, o equilíbrio contratual e a função social do contrato.

PROBLEMATIZAÇÃO

O Contrato de Franquia, consagrado nos artigos 403 a 415 do RJCC, constitui uma figura contratual complexa, caracterizada pela conjugação de elementos de licença de marca, transmissão de *know-how*, assistência técnica contínua e integração do franqueado numa rede empresarial organizada pelo franqueador. Não obstante a sua positivação no ordenamento jurídico moçambicano, a disciplina legal da franquia revela fragilidade quanto à efectiva protecção do franqueado, sobretudo quando analisada à luz dos princípios da autonomia privada, da boa-fé objectiva e do equilíbrio contratual.

Com efeito, o Contrato de Franquia é, na prática, estruturado como um Contrato de Adesão, nos termos do artigo 24 do RJCC, sendo as cláusulas previamente elaboradas e impostas pelo franqueador, geralmente uma entidade economicamente mais forte e detentora da marca e do modelo de negócio. Tal configuração gera uma assimetria negocial significativa, na medida em que o franqueado, frequentemente um investidor local, dispõe de reduzida margem para negociar condições essenciais do contrato como cláusulas de exclusividade, duração, cessação, não concorrência e indemnização.

O problema jurídico central manifesta-se, sobretudo, no momento da cessação do Contrato de Franquia, regulado no artigo 403 do RJCC. A norma legal mostra lacuna quanto à tutela dos investimentos realizados pelo franqueado e à protecção da clientela por si angariada durante a vigência do contrato. Em muitos casos, o franqueado realiza elevados investimentos iniciais em instalações, equipamentos, formação e marketing, contribuindo directamente para a valorização da marca no mercado local, sem que o regime jurídico preveja mecanismos claros de compensação ou indemnização em caso de cessação unilateral ou não renovação do contrato pelo franqueador.

Deste modo, coloca-se a questão de saber se o actual regime jurídico do Contrato de Franquia em Moçambique assegura um equilíbrio adequado entre as partes contratantes ou se, pelo contrário, permite práticas potencialmente abusivas por parte do franqueador, comprometendo a segurança jurídica, a confiança legítima do franqueado e a própria sustentabilidade do investimento privado.

Diante disso, coloca-se a seguinte questão central: **Em que medida o regime jurídico do Contrato de Franquia assegura o equilíbrio contratual e a protecção do franqueado, especialmente face à assimetria negocial e às consequências jurídicas da cessação do contrato no ordenamento jurídico moçambicano?**

JUSTIFICATIVA

A escolha do tema justifica-se, em primeiro lugar, pela relevância prática na comercialização de produtos para o cenário empresarial e comercial contemporâneo³. A crescente inserção de Moçambique em dinâmicas de investimento privado, tanto nacional quanto estrangeiro, tem impulsionado a expansão de Contratos de Franquia como instrumento privilegiado de distribuição e internacionalização de marcas.

A presença crescente de redes de franquias internacionais, como a KFC e a Radisson Blu, evidencia a importância prática deste tipo de Contrato e suscita a necessidade de avaliar se o quadro jurídico vigente no país acompanha adequadamente a realidade económica e protege de forma equilibrada os interesses das partes envolvidas. A ausência de uma análise aprofundada sobre os efeitos jurídicos da franquia, especialmente no que respeita à cessação contratual e à protecção do franqueado, pode contribuir para situações de insegurança jurídica, desmotivando o investimento local e fragilizando a confiança no sistema jurídico-comercial.

Apesar da existência de um regime jurídico específico do Contrato de Franquia em Moçambique que consta dos artigos 403 a 415 do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto n.º 3/2022, de 25 de Dezembro, subsistem desafios relacionados com a sua aplicação na prática, interpretação e articulação com outros diplomas legais fundamentais, como o Código Civil e o Código Comercial. Conforme assinala Carvalhosa (2019), o Contrato de

³ BEZERRA, Fábio Luís de Oliveira (2025) Contratos Especiais e Atípicos, Civis, Empresarias e de Família, p. 416.

Franquia é estruturalmente assimétrico, o que exige mecanismos jurídicos eficazes de protecção, sobretudo da parte economicamente vulnerável.⁴

Do ponto de vista académico, o tema releva-se pertinente por ainda existir escassa produção doutrinal nacional dedicada ao estudo do Contrato de Franquia no ordenamento jurídico moçambicano, sobretudo após a entrada em vigor do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais (RJCC). A investigação proposta pretende, assim, contribuir para o aprofundamento científico do Direito Comercial moçambicano, promovendo uma reflexão sobre a necessidade de harmonização entre a liberdade contratual, a protecção da parte economicamente mais fraca e os princípios gerais de Direito, como a boa-fé, o equilíbrio contratual e a proibição do abuso de direito.

Por fim, a relevância prática do estudo justifica-se pela possibilidade de o trabalho oferecer subsídios úteis ao legislador, aos operadores jurídicos e aos investigadores, ao identificar lacunas normativas e sugerir caminhos interpretativos ou eventuais reformas legislativas que reforcem a protecção jurídica das partes, sem comprometer a livre iniciativa e o desenvolvimento económico.

Hipóteses

- **Hipótese 1:** O regime jurídico do contrato de franquia previsto nos artigos 403 a 415 do RJCC não assegura, de forma suficiente, o equilíbrio contratual entre franqueador e franqueado, em virtude da assimetria negocial inerente a este tipo de contrato;
- **Hipótese 2:** A disciplina legal da cessação do contrato de franquia, revela-se insuficiente para garantir a protecção do investimento e da clientela do franqueado, gerando insegurança jurídica e fragilização do investimento privado;
- **Hipótese 3:** A aplicação sistemática dos princípios da boa-fé objectiva, do equilíbrio contratual e da proibição do abuso de direito pode funcionar como mecanismo correctivo das lacunas do regime jurídico da franquia, embora não substitua a necessidade de maior densificação normativa.

OBJECTIVOS

Objectivo Geral

⁴ CARVALHOSA, Modesto (2019) Franquia empresarial: aspectos juridicos, 3ª Edição, Saraiva, São Paulo.

Analisar criticamente o regime jurídico do Contrato de Franquia no ordenamento jurídico moçambicano, à luz do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais (RJCC), com vista a avaliar a sua adequação na protecção das partes contratantes, em particular do franqueado, face às assimetrias negociais e aos efeitos da cessação contratual e avaliar a sua adequação enquanto instrumento de promoção da segurança jurídica e do investimento privado.

Objectivos Específicos:

- a) Examinar o enquadramento jurídico do Contrato de Franquia no Direito Comercial moçambicano, identificando os seus elementos essenciais e a sua natureza jurídica;
- b) Avaliar o regime jurídico da cessação do Contrato de Franquia, com especial atenção à protecção do investimento e da clientela do franqueado;
- c) Identificar eventuais lacunas ou insuficiências do regime jurídico vigente e apontar possíveis soluções interpretativas ou propostas de aperfeiçoamento legislativo.

METODOLOGIA DA PESQUISA

Segundo Lakatos e Marconi, a metodologia corresponde ao conjunto de procedimentos sistemáticos e racionais que orientam o investigador na busca do conhecimento, permitindo-lhe alcançar os objectivos propostos de forma científica.⁵

Para a materialização deste trabalho será adoptada uma abordagem qualitativa, uma vez que se centra na interpretação, análise e compreensão das normas jurídicas, princípios gerais do direito e construções doutrinárias aplicáveis ao Contrato de Franquia. A pesquisa é de carácter descritiva e analítica, pois pretende, por um lado, descrever o regime jurídico do contrato de Franquia previsto no RJCC e, por outro, analisar criticamente a sua eficácia na protecção das partes contratuais.

Será privilegiada a pesquisa bibliografia e documental, incidindo sobre:

- Legislação moçambicana relevante, com destaque para o RJCC;

⁵ LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade (2003) Metodologia Do Trabalho Científico, São Paulo: Atlas, p. 83.

- Doutrina nacional e estrangeira sobre contratos comerciais, contratos de adesão e contrato de franquia;
- Artigos científicos, dissertações e monografias relacionadas com o tema;
- Jurisprudência, sempre que disponível e pertinente, para ilustrar a aplicação prática das normas analisadas.

Métodos de Procedimento

No desenvolvimento do trabalho, serão utilizados os seguintes métodos de procedimento:

a) Método analítico: para decompor o Contrato de Franquia nos seus elementos essenciais (licença de marca, know-how, assistência técnica, remuneração, exclusividade, cessação);

b) Método interpretativo: aplicando as técnicas de interpretação literal, sistemática e teleológica às normas do RJCC, de modo a compreender o alcance e a finalidade do legislador;

c) Método comparativo: com referencia a soluções adoptadas em outros ordenamento jurídicos de matriz romano-germânica, quando tal se revelar útil para enriquecer a análise crítica, sem prejuízo do foco principal no direito moçambicano.

ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho encontra-se estruturado em quatro capítulos: O *Capítulo I* procede ao enquadramento teórico do contrato de franquia, abordando o seu conceito, evolução histórica, natureza jurídica, elementos essenciais e distinção com realidades afins. O *Capítulo II* analisa o regime jurídico do contrato de franquia no ordenamento jurídico moçambicano. O *Capítulo III* dedica-se à análise da cessação do contrato e protecção das partes. O *Capítulo IV* apresenta os desafios de harmonização e perspectivas de aperfeiçoamento do regime jurídico.

CAPÍTULO I

ENQUADRAMENTO TEÓRICO E JURÍDICO DO CONTRATO DE FRANQUIA

1. Conceito e evolução histórica do contrato de franquia

Do ponto vista doutrinário o contrato de franquia é concebido como uma forma de cooperação empresarial em que uma parte denominado franqueador, cede a outra, o franqueado o direito de explorar um determinado negócio, utilizando a marca, o *Know-how*, os métodos e processos de gestão previamente testados. Em contrapartida, o franqueado compromete-se ao pagamento de uma remuneração e à observância dos padrões definidos pelo franqueador.

Segundo o professor Menezes Cordeiro, a ideia de franquia anda, inicialmente, em torno de privilégio ou liberdade. O franqueador permite acesso a áreas que em princípio estariam vedadas, estas áreas estariam ligadas a utilização das marcas, nomes, insígnias, patentes e outras técnicas de que o franqueado teria o exclusivo direito.⁶

O contrato de franquia constitui uma das figuras contratuais mais relevantes do Direito Comercial contemporâneo, assumindo um papel central na expansão das actividades empresariais. A sua importância resulta da capacidade de permitir a replicação de modelos de negócio previamente testados, conjugando a utilização da marca, a transmissão de *know-how* e a prestação de assistência técnica contínua, num quadro de cooperação económica duradoura.⁷

Existem controvérsias sobre a origem deste sistema de contrato, denominado contrato franchising, autores como, CARVALHOSA apontam que o modelo franchising surge no período da idade média no panorama da Igreja Católica, na medida em que, a sua organização estrutural era muito similar ao modelo de franquia, pois nessa época, alguns nobres recebiam desta Igreja o direito de cobrar os impostos dos camponeses e por sua vez estes senhores repassavam esta arrecadação à Igreja, sendo lhes concedidos posteriormente um percentual sobre o total arrecadado⁸.

No entanto, a ideia predominante é a que defende que o sistema franchising, remonta da fase da reconstrução económica norte-americana, por volta dos meados do século XIX onde se

⁶ CORDEIRO, António Menezes, *manual de Direito comercial*, 2ª Edição, Almedina, Coimbra, p. 682.

⁷ ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2009, pág. 451.

⁸ CARVALHOSA, J. M (2011) O franchising como paradigma de crescimento das PME em Portugal.

verificou a empresa fabricante de máquinas de costura Singer Machine, como a primeira a empreender num sentido franchising, na medida em que pretendia se expandir e se instalar em todo território norte-americano, concedendo produtos e serviços a comerciantes locais de outras áreas, sem terem de suportar os custos e riscos que a sua expansão resultaria.

Porém, o contrato de franquia estabeleceu-se de forma definitiva à partir da experiência da rede de lanchonetes *McDonald's*, que após a Segunda Guerra Mundial, estruturou um modelo de expansão baseado na replicação padronizada do negócio. Esse modelo permitiu a rápida expansão da actividade empresarial com redução dos riscos inerentes a abertura de novos estabelecimentos, ao mesmo tempo que se assegurava ao franqueador o controlo da qualidade, da imagem e dos métodos operacionais.

Mais tarde o franchising tornou-se um esquema próprio para a expansão internacional de empreendimentos norte-americanos e o seu êxito e graças aos seguintes factores: às possibilidades abertas pela publicidade; à mobilidade crescente dos consumidores, que facilita uma oferta uniforme e ao aumento dos seus rendimentos⁹.

Com o desenvolvimento das economias de mercado e a intensificação da concorrência, o contrato de franquia passou a assumir uma dimensão estratégica, permitindo às empresas consolidar a sua presença em diferentes territórios e, simultaneamente, oferecer aos franqueados a possibilidade de explorar um negócio com risco reduzido quando comparado com iniciativas empresariais autónomas¹⁰.

No ordenamento jurídico Moçambicano, o contrato de Franquia, foi introduzido juntamente, com diversos outros novos tipos de contratos comerciais, com a revisão e autonomização do Livro Terceiro do anterior Código Comercial, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 2/2005, de 27 de Dezembro, e sua transformação em Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, através do Decreto-Lei n.º 3/2022 de 25 de Maio, o qual entrou em vigor em Setembro de 2022.

⁹ CORDEIRO, António Menezes (2009) Manual de Direito Comercial, 2.ª Edição, Almedina, pág. 683.

¹⁰ CARVALHOSA, Modesto, Franquia Empresarial: Aspectos Jurídicos, 3ª Edição, Saraiva, São Paulo, 2019, pág. 51.

A franquia assume especial relevância, na medida em que promove a transferência de conhecimento técnico e organizacional, contribui para a modernização do tecido empresarial e facilita a integração nos circuitos económicos internacionais. Todavia, esta relevância económica não elimina os problemas jurídicos associados à sua regulação, sobretudo no que respeita à protecção do franqueado face à posição dominante do franqueador¹¹.

2. Natureza jurídica do contrato de franquia

A determinação da natureza jurídica do contrato de franquia tem sido objecto de intenso debate na doutrina, não existindo consenso absoluto quanto à sua qualificação. Parte significativa da doutrina entende tratar-se de um contrato atípico ou misto, na medida em que não se enquadra plenamente em nenhuma das figuras contratuais tradicionais, incorporando elementos de diversos contratos típicos.¹²

Menezes Cordeiro, sustenta que o contrato de franquia é atípico, totalmente dependente da autonomia privada, deve ser compreendida como um contrato de cooperação empresarial, caracterizado por uma relação duradoura, funcionalmente integrada e estruturalmente assimétrica.¹³ Esta assimetria decorre do facto de o franqueador deter o controlo do sistema, da marca e do *know-how*, enquanto o franqueado assume a maior parte do risco económico associado à exploração do negócio.

Todavia, no ordenamento jurídico moçambicano, o legislador optou por tipificar expressamente o contrato de franquia no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto n.º 3/2022, consagrando-o nos artigos 403 a 415, onde o legislador já prevê os direitos e obrigações das partes, diferente do que ocorre em outros cantos do mundo. Esta opção legislativa confere autonomia jurídica à franquia, mas não afasta a aplicação subsidiária do Código Civil e dos princípios gerais do direito, sempre que o regime especial se revele insuficiente.¹⁴

a) Contrato Comercial:

¹¹ MARTINEZ, Pedro Romano, Contratos Comerciais, Almedina, Coimbra, 2023, pág. 233.

¹² GONÇALVES, Carlos Alberto, Contratos Empresariais, 10 Edição, Saraiva, São Paulo, 2019, pág. 289.

¹³ CORDEIRO, António Menezes, Tratado de Direito Civil VII – Direito das Obrigações, Almedina, Coimbra, 2016, pág. 713.

¹⁴ Decreto n.º 3/2022, de 25 de Maio que aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais.

O contrato de franquia é, antes de mais, um contrato comercial, por ser celebrado no âmbito da actividade empresarial, com o objectivo de criar, modificar ou extinguir direitos e obrigações, nos termos do artigo 1, do RJCC.

b) Contrato bilateral

O contrato de franquia assume natureza bilateral, uma vez que gera direitos e obrigações recíprocos para ambas as partes contratantes. Esta reciprocidade de prestações caracteriza a franquia como um contrato sinalagmático, em que as obrigações de cada parte encontram fundamento e justificação nas obrigações assumidas pela contraparte.

c) Contrato Oneroso

A franquia é, por natureza, um contrato oneroso, na medida em que envolve sempre uma contraprestação económica a cargo do franqueado. Tal remuneração pode assumir formas diversas, nomeadamente através do pagamento de uma taxa inicial de adesão, de royalties periódicos ou de outras prestações indirectas, como a obrigação de adquirir bens ou serviços ao franqueador ou a fornecedores por estes indicados. A onerosidade do contrato reflecte a lógica económica subjacente à franquia, assente na exploração comercial de um modelo de negócio estruturado, cujo acesso é concedido mediante retribuição.

d) Contrato de Execução Continuada

O contrato de franquia caracteriza-se ainda como um contrato de execução continuada, uma vez que as obrigações assumidas pelas partes não se esgotam num único acto, mas prolongam-se no tempo, durante toda a vigência da relação contratual. A prestação das partes assume carácter duradouro, exigindo cumprimento sucessivo e reiterado, como sucede com a prestação de assistência pelo franqueador e com a exploração contínua da actividade pelo franqueado. Esta dimensão temporal reforça a relevância da estabilidade contratual e da confiança mútua, particularmente no contexto da cessação do contrato.

e) Contrato-quadro

O contrato-quadro caracteriza-se por prever e regular a obrigação das partes de, no futuro, celebrarem contratos de execução, geralmente contratos de compra e venda ou de prestação de serviços, entre si ou com terceiros.¹⁵ Trata-se, assim, de um instrumento jurídico que não esgota os seus efeitos numa prestação isolada, antes estabelecendo o enquadramento normativo de relações

3. Elementos essenciais e Distinção das figuras afins

No ordenamento jurídico moçambicano, o contrato de franquia encontra-se expressamente regulado, integrando-se no capítulo dedicado aos contratos de distribuição (artigo 360 RJCC). Esta opção sistemática do legislador revela uma aproximação funcional entre a franquia e outras figuras distributivas, como o contrato de agência e o contrato de fornecimento, com as quais partilha a finalidade de introduzir no mercado produtos de terceiros.

O contrato de franquia distingue-se de outras figuras contratuais pela presença de elementos essenciais específicos. O primeiro desses elementos é a concessão do direito de uso da marca e de outros sinais distintivos, podendo nos casos concretos, ser igualmente opostos a sua disposição os demais direitos privativos de propriedade intelectual,¹⁶ os quais constituem o principal activo do sistema de franquia e factor determinante de captação da clientela, é através destes elementos que o franqueado vê assegurada a clientela já fidelizada, estes sinais permitem ao franqueado apresentar-se no mercado sob a identidade empresarial do franqueador, beneficiando da notoriedade, reputação e confiança já conquistadas junto do público consumidor.

A utilização dos sinais distintivos não implica a sua transmissão definitiva, permanecendo a titularidade dos mesmos na esfera jurídica do franqueador. O franqueado adquire apenas o direito de uso limitado, condicionado às regras do sistema de franquia e à vigência do contrato. Este elemento revela-se fundamental para assegurar a uniformidade da rede e para criar, junto do consumidor, a percepção de uma unidade empresarial, apesar da autonomia jurídica dos estabelecimentos franqueados.

¹⁵ ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, Almeida, Coimbra, 2009, pág. 454

¹⁶ *Ibidem*.

Outro elemento essencial é a transmissão do *know-how*, entendido como o conjunto de conhecimentos técnicos, comerciais e organizacionais desenvolvidos pelo franqueador e testados na prática, o franqueador deve transmitir ao franqueado todo o saber-fazer que permitiu com que a sua marca conquistasse notoriedade, e que permitirá ao franqueador manter a mesma reputação da marca. Para ser juridicamente relevante, o *know-how* deve ser secreto, substancial e identificado, permitindo ao franqueado replicar o modelo de negócio de forma eficaz.¹⁷

Este elemento distingue a franquia de outros contratos comerciais, como a simples licença de marca, pois não se limita à utilização de um sinal distintivo, mas envolve a partilha de um modelo de negócio estruturado de forma efectiva, actualizada e adequada à realidade do mercado, sob pena de se frustrar a finalidade económica do contrato e se comprometer a viabilidade da actividade do franqueado.

A obrigação de prestar assistência técnica assume igualmente papel fundamental, o franqueador compromete-se a prestar apoio permanente ao franqueado, assegurando formação, actualização de métodos e acompanhamento da actividade económica.¹⁸ Esta assistência pode assumir diversas formas, nomeadamente formação inicial e contínua, apoio na gestão do negócio, acompanhamento operacional, fornecimento de manuais e controlo da qualidade.

A assistência técnica visa assegurar a correcta aplicação do *know-how* transmitido e a manutenção dos padrões de qualidade e imagem da rede de franquias. Trata-se de uma obrigação de grande relevância jurídica, uma vez que o incumprimento ou a prestação deficiente da assistência pode comprometer o sucesso do negócio do franqueado e configurar violação grave do contrato por parte do franqueador.¹⁹

Outro elemento essencial do contrato de franquia é a integração do franqueado numa rede empresarial organizada e hierarquizada, estruturada em torno de regras comuns de funcionamento. Apesar de juridicamente independente, o franqueado encontra-se economicamente integrado no

¹⁷ MARTINEZ, Pedro Romano, Contratos Comerciais, Almedina, Coimbra, 2003, pág. 241.

¹⁸ CARVALHOSA, Modesto, Franquia Empresarial, Saraiva, São Paulo, 2019, pág. 78.

¹⁹ ANTUNES, José A. Engrácia (2009) Direitos dos Contratos Comerciais, Almedina, Coimbra, págs. 451-454.

sistema do franqueador, devendo respeitar directrizes relativas à imagem, métodos de trabalho, fornecedores, publicidade e organização do estabelecimento.²⁰

Esta integração visa garantir a uniformidade da rede e a preservação da identidade empresarial, mas acentua a dependência económica e organizacional do franqueado. Tal realidade reforça a necessidade de aplicação dos princípios da boa-fé e do equilíbrio contratual, de modo a evitar que o poder de direcção do franqueador se transforme em abuso de posição dominante.

Um outro elemento é a remuneração do franqueador, geralmente composta por uma taxa inicial de adesão e royalties periódicos ulteriores proporcionais ao volume de negócios, que integra a estrutura essencial do contrato, reflectindo a contrapartida económica pela integração do franqueado na rede empresarial organizada.²¹

Por fim, constitui elemento essencial do contrato de franquia o facto de a actividade ser explorada por conta e risco do franqueado.²² Apesar de integrado na rede e sujeito às directrizes do franqueador, é o franqueado quem assume os riscos económicos da exploração do negócio, suportando os custos de investimento, funcionamento e eventuais prejuízos.

3.1. Figuras afins ao contrato de franquia

- **O contrato de agência:** regulado nos artigos 367 e seguintes do RJCC, que caracteriza-se pela actuação do agente em nome e por conta do principal, com vista à promoção ou celebração de contratos. O agente não explora uma actividade económica autónoma no mercado, nem assume o risco do negócio, limitando-se a intermediar relações comerciais, mediante a uma retribuição. Difere do contrato de franquia onde o franqueado desenvolve uma actividade económica por sua conta e risco, actuando como empresário independente, ainda que integrado numa rede organizada pelo franqueador.
- **O contrato de fornecimento:** regulado nos artigos 416 e seguintes do RJCC, o fornecedor, se obriga em fornecer de modo autónomo e continuado, bens a favor do fornecido, o qual se obriga a recebê-los e a proceder o pagamento do respectivo preço.

²⁰ CORDEIRO, António Menezes (2016) Direito Comercial, Almedina, Coimbra, págs. 710-712.

²¹ ANTUNES, José A. Engrácia, Direito dos Contratos Comerciais, Almedina, Coimbra, 2009, pág. 456.

²² Cfr., art. 403 do Decreto n.º 3/2022, de 25 de Fevereiro que aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais.

Trata-se de um contrato essencialmente voltado para a circulação de bens, não implicando, em regra, a integração do fornecido numa estrutura organizativa ou numa rede empresarial do fornecedor.

O contrato de franquia, envolve a concessão ao franqueado do direito de desenvolver uma actividade económica no âmbito de uma rede de franquias, enquanto no contrato de fornecimento a relação se limita à entrega continuada de bens, na franquia existe uma cooperação empresarial mais intensa, marcada pela transferência de um modelo de negócio estruturado e por um elevado grau de coordenação e controlo por parte do franqueador.

4. O contrato de franquia como contrato de adesão

O contrato de adesão é aquele cujas cláusulas são previamente elaboradas por uma das partes, que as impõe de forma uniforme e pré-estabelecida à outra, limitando-se esta a aceitar ou rejeitar o conteúdo contratual sem possibilidade real de negociação substancial. Assim pode retirar-se as seguintes características da adesão: a pré-elaboração; a generalidade e a rigidez.

Na prática, o contrato de franquia assume frequentemente a forma de contrato de adesão, nos termos do artigo 24 do RJCC. As cláusulas contratuais são previamente elaboradas pelo franqueador, cabendo ao franqueado aceita-las em bloco, sem possibilidade real de negociação.²³

Esta configuração resulta da posição economicamente dominante do franqueador, que pretende impor condições contratuais uniformes a todos os franqueados da rede. Embora tal padronização seja funcionalmente necessária para assegurar a uniformidade e identidade da rede de franquias, ela acentua a dependência económica e organizacional do franqueado, colocando-o numa posição de particular vulnerabilidade jurídica.

Esta característica agrava a assimetria negocial da relação, permitindo a imposição de cláusulas relativas à cessação contratual, não concorrência e indemnização, frequentemente desfavoráveis ao franqueado. Tal realidade justifica a aplicação de mecanismos de controlo das cláusulas contratuais gerais e a interpretação das disposições em benefício do aderente.²⁴

²³ Decreto n.º 3/2022, de 25 de Maio que aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais.

²⁴ CORDEIRO, António Menezes, Da Boa-fé no Direito Civil, Almedina, Coimbra, 2017, pág. 1021.

Deste modo, o reconhecimento do contrato de franquia como contrato de adesão impõe uma interpretação restritiva das cláusulas predispostas pelo franqueador e legitima uma intervenção correctiva do intérprete ou do julgador sempre que se verifique desequilíbrio significativo entre os direitos e obrigações das partes, em particular em prejuízo do franqueado.

O presente capítulo permitiu delimitar o enquadramento jurídico do contrato de franquia no direito moçambicano, evidenciando a sua consagração expressa no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais e a sua inserção sistemática no âmbito dos contratos de distribuição. A análise desenvolvida demonstrou que a franquia constitui um contrato comercial típico, dotado de estrutura própria e funcionalmente orientado para a cooperação empresarial.

A qualificação jurídica do contrato de franquia como contrato comercial típico, bilateral, oneroso, de execução continuada e estruturalmente assimétrico permite compreender por que razão o momento da cessação assume particular relevância jurídica. É precisamente nesta fase que a desigualdade funcional entre as partes se manifesta com maior intensidade, colocando em causa a efectiva protecção do franqueado.

CAPÍTULO II

O REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE FRANQUIA NO ORDENAMENTO JURÍDICO MOÇAMBICANO

5. A consagração do contrato de franquia no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais

As franquias são instrumentos importantes para o crescimento económico, especialmente em países como Moçambique, pois têm o potencial de gerar postos de emprego e promover a capacitação de mão-de-obra local. Ao permitir que empreendedores operem negócios já consolidados.

No entanto, para que esse sector contribua de forma efectiva para o desenvolvimento económico, é essencial que existam leis e regulamentações claras que protejam tanto os franqueadores quanto os franqueados, garantindo transparência, segurança jurídica e condições justas de operação. A implementação de um quadro legislativo adequado fortalece o ambiente de negócios e cria oportunidades sustentáveis de crescimento para a economia.

Qualquer economia moderna assenta numa divisão de funções e de tarefas. Designadamente: o fabricante de bens terá, em princípio, aptidões industriais; mas não comerciais. Por seu turno, no próprio campo da comercialização, haverá agentes económicos grossistas e, separadamente, retalhistas: aqueles que têm contacto mais estreito com o público, em especial com os pequenos consumidores privados.²⁵

A tipificação legal da franquia representa um avanço significativo em termos de segurança jurídica, na medida em que estabelece um quadro normativo próprio aplicável a uma realidade contratual de grande relevância económica, sendo-lhe aplicáveis, para além das normas específicas que o regulam, os princípios gerais dos contratos comerciais e, de forma supletiva, as disposições do Código Civil. Esta articulação normativa revela a opção do legislador por um modelo híbrido, que combina regras especiais com o direito comum das obrigações, permitindo uma interpretação sistemática e integrada do contrato de franquia.

²⁵ CORDEIRO, António Menezes, Direito Comercial, 4.ª Edição, Revista, Actualizada e Aumentada, Almedina, 2016, pág. 770.

6. Direitos e deveres do franqueador

O franqueador é a parte que detém o modelo de negócio, a marca e o *know-how* que caracterizam a franquia, assumindo, por isso, uma posição central na relação contratual. Entre os seus principais direitos destaca-se o direito de receber a remuneração acordada, que normalmente se traduz no pagamento de uma taxa inicial de franquia e de royalties periódicos, destinados a compensar a cedência do modelo empresarial e a assistência prestada.

Assiste igualmente ao franqueador o direito de controlar e fiscalizar a actividade do franqueado, com vista a assegurar a uniformidade da rede de franquia e a protecção da reputação da marca. Este poder de fiscalização não configura subordinação jurídica, mas constitui um mecanismo legítimo de salvaguarda do sistema de franquia, conforme reconhecido pela doutrina especializada.

O artigo 404 do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais consagra expressamente o dever pré-contratual de informação no âmbito do contrato de franquia, impondo ao franqueador a obrigação de prestar ao potencial franqueado informações claras, verdadeiras, completas e suficientes antes da celebração do contrato. Este dever visa permitir que o franqueado tome uma decisão consciente e esclarecida quanto à adesão ao sistema de franquia.

O legislador reconhece, assim, a existência de uma assimetria informacional estrutural entre as partes, uma vez que o franqueador detém conhecimento aprofundado sobre o modelo de negócio, os riscos envolvidos e a viabilidade económica da franquia, enquanto o franqueado se encontra numa posição de dependência informativa. O dever pré-contratual de informação surge, deste modo, como instrumento de tutela da parte mais fraca da relação contratual.

A violação do dever consagrado no artigo 404 do RJCC pode gerar responsabilidade civil do franqueador, nos termos do regime geral da responsabilidade pré-contratual, previsto no artigo 227 do Código Civil. Assim, a prestação de informações falsas, incompletas ou enganadoras, bem como a omissão de dados relevantes para a decisão do franqueado, pode fundamentar a obrigação de indemnizar os danos sofridos, incluindo os prejuízos decorrentes da celebração de um contrato que não teria sido aceite em condições normais de informação.

Este dever pré-contratual encontra ainda fundamento no princípio da boa-fé objectiva, consagrado no artigo 762 nº2 do Código Civil, o qual impõe padrões de lealdade, transparência e cooperação desde a fase das negociações preliminares. No contexto do contrato de franquia, a boa-fé assume uma função preventiva, destinada a evitar práticas abusivas e a promover o equilíbrio da relação contratual desde a sua génese.

Nos termos dos artigos 405 a 411 do RJCC, os quais estabelecem o núcleo obrigacional da sua actuação no âmbito do contrato de franquia. O franqueador tem o dever, em primeiro lugar, de permitir ao franqueado o uso dos direitos de propriedade intelectual necessários ao exercício da actividade de franquia, nomeadamente marcas, sinais distintivos e demais direitos protegidos, devendo ainda assegurar, na medida do razoavelmente possível, a utilização pacífica e contínua desses direitos. Esta obrigação constitui a base jurídica da exploração da franquia e viabiliza a integração do franqueado na rede.

Paralelamente, o franqueador encontra-se obrigado a garantir a transferência do *know-how* ou dos métodos necessários ao desenvolvimento da actividade de franquia durante toda a vigência da relação contratual. Esta obrigação não se limita ao momento inicial do contrato, assumindo carácter contínuo e funcional ao modelo de negócio da franquia.

O RJCC no artigo 407, impõe ainda ao franqueador o dever de prestar assistência ao franqueado sempre que tal se revele necessário ao desenvolvimento da actividade. Essa assistência deve ser prestada, sem custos adicionais, através de formação, orientação e aconselhamento, admitindo-se apenas a cobrança de um custo razoável no caso de assistência adicional solicitada pelo franqueado.

Sempre que o contrato determine que o franqueado adquira produtos ou serviços ao franqueador ou a fornecedor por este designado, o franqueador assume a obrigação de garantir que tais produtos ou serviços sejam fornecidos nos prazos e condições contratualmente estabelecidos, protegendo-se assim a continuidade da actividade do franqueado

Adicionalmente, o franqueador está sujeito a uma obrigação especial de informação, devendo prestar ao franqueado informações relevantes sobre as condições de mercado, os resultados comerciais da rede de franquias, as características dos produtos ou serviços, os preços

e condições de fornecimento, as campanhas publicitárias realizadas, bem como qualquer outra informação relevante relativa à actividade (artigo 409 do RJCC).

O legislador impõe ainda ao franqueador o dever de notificar o franqueado, num prazo razoável, sempre que se verifique uma redução significativa da sua capacidade, ou da capacidade de fornecedor por si designado, para fornecer produtos ou serviços. Esta obrigação visa prevenir prejuízos decorrentes de falhas inesperadas no fornecimento (artigo 410 do RJCC).

Por fim, o franqueador encontra-se obrigado a promover e manter o bom nome da rede de franquias, devendo projectar e coordenar campanhas publicitárias adequadas para esse efeito, sendo estas actividades realizadas sem qualquer custo para o franqueado. A preservação da reputação da rede constitui um dever central do franqueador enquanto organizador do sistema de franquia (artigo 411 do RJCC).

7. Direitos e deveres do franqueado

O franqueado é o empresário que adere ao sistema de franquia com objectivo de explorar um negócio já testado no mercado. O seu principal direito consiste na utilização da marca, do *know-how* e dos métodos comerciais do franqueador, nos termos definidos contratualmente. Tal direito permite-lhe beneficiar da notoriedade e da experiencia acumulada do franqueador.

Tem igualmente o direito de receber formação inicial e assistência técnica permanente, indispensável à correcta execução do modelo de negócio. A doutrina entende que esta assistência constitui um elemento caracterizador da franquia, distinguindo-a de outros contratos comerciais baseados apenas na cessão de direitos.

Quanto aos deveres do franqueado encontram-se previstos nos artigos 412 a 415 do RJCC, refletindo a sua obrigação de actuação diligente e cooperativa no âmbito da rede de franquias. O franqueado deve pagar ao franqueador as taxas, royalties e demais pagamentos periódicos estipulados no contrato, obrigação que decorre do carácter oneroso do contrato de franquia (artigo 412 do RJCC).

Incumbe ainda ao franqueado um dever especial de informação, devendo comunicar ao franqueador quaisquer reclamações presentes ou futuras apresentadas por terceiros relativas aos

direitos de propriedade intelectual, bem como qualquer violação desses direitos por terceiros. Este dever visa a protecção dos activos intangíveis da rede de franquias (artigo 413 do RJCC).

O franqueado deve permitir que o franqueador tenha acesso razoável às suas instalações e aos seus regimes de contabilidade, para efeitos de verificação do cumprimento do *know-how*, dos métodos de negócio e das instruções contratuais. Todavia, a lei estabelece expressamente que a inspecção não deve pôr em causa a independência do franqueado (artigo 414 do RJCC).

Um dos aspectos que pode suscitar alguma polémica respeita à independência do franqueado. Muitas das vezes, acorda-se no sentido de o franqueador fiscalizar a actividade da contraparte, designadamente verificando a quantidade de produtos em armazém ou mesmo a contabilidade do licenciado. Se esse controlo for realizado a ponto de pôr em causa a liberdade empresarial do franqueado, pode-se questionar a qualificação do contrato como de franquia, na medida em que se aproxima de um contrato de prestação de serviços ou até de um contrato de trabalho.²⁶

Por fim, o franqueado deve desenvolver a actividade de franquia de acordo com o *know-how* e os métodos de negócio do franqueador, seguir as suas instruções razoáveis e agir com diligência para não causar qualquer dano à rede de franquias. O legislador estabelece expressamente que estas obrigações não admitem estipulação contratual em contrário (artigo 415 do RJCC).

8. A execução do contrato de franquia e o dever de boa-fé

A execução do contrato de franquia deve ser orientada pelo dever de boa-fé, princípio estruturante do direito contratual e expressamente consagrado no Código Civil. Nos termos do artigo 762, n.º 2, do Código Civil, conjugado ao artigo 3 do RJCC, as partes devem agir de acordo com a boa-fé não apenas na formação, mas também na execução do contrato, impondo-se deveres de lealdade, cooperação e consideração pelos interesses legítimos da contraparte.²⁷

O princípio da boa-fé é o princípio do direito justo ou, mesmo é dizer, de Direito Natural, vale, quer por força da sua justiça própria, quer por efeito da sua positivação na lei. A positivação

²⁶ MARTINEZ, Pedro Romano, Contratos Comerciais-Apontamentos, 1.ª Edição, 2001, pág. 26.

²⁷ Cfr., o Código Civil, artigo 762, n.º 2.

do princípio da boa-fé na lei, não lhe confere a validade, que já tem de per si, mas tao só as formas organizativas de se realizar.²⁸

No âmbito do contrato de franquia, o dever de boa-fé assume particular relevância em razão da natureza duradoura da relação contratual e da integração do franqueado numa rede organizada e hierarquizada. A execução do contrato não se esgota no cumprimento formal das obrigações principais, exigindo das partes uma actuação contínua e colaborativa que permita a prossecução dos objectivos económicos comuns da franquia.

Para o franqueador, o dever de boa-fé manifesta-se, designadamente, na prestação efectiva da assistência prometida, na transmissão adequada do *know-how*, no fornecimento regular de produtos ou serviços e na divulgação de informações relevantes para o exercício da actividade pelo franqueado. A omissão ou actuação deficiente nestes aspectos, ainda que não expressamente prevista como incumprimento contratual, pode configurar violação do dever de boa-fé e fundamentar responsabilidade contratual.²⁹

Por sua vez, o franqueado deve executar o contrato com observância do dever de boa-fé, respeitando o *know-how*, os métodos de negócio e as instruções razoáveis do franqueador, actuando com diligência para salvaguardar o bom nome e a reputação da rede de franquias. A actuação contrária a estes deveres pode justificar a aplicação de sanções contratuais ou a resolução do contrato, nos termos do regime geral das obrigações.³⁰

A boa-fé funciona, assim, como critério de integração e interpretação do contrato de franquia, permitindo corrigir desequilíbrios, suprir lacunas contratuais e limitar o exercício abusivo de direitos. Neste sentido, assume particular relevância o disposto no artigo 334 do Código Civil, que consagra a proibição do abuso de direito, impedindo que qualquer das partes exerça os seus direitos de forma contrária à boa-fé, aos bons costumes ou à finalidade económica do contrato³¹.

²⁸ VASCONCELOS, Pedro Pais de, Contratos Atípicos, Dissertação de Doutoramento, Almedina, Coimbra, 1995, pág. 398.

²⁹ Cfr., os arts. 406, 407 e 409 do RJCC conjugados com o art. 762 do Código Civil.

³⁰ Cfr., artigos 414 e 415 do RJCC conjugados com o art. 762 do Código Civil.

³¹ Cfr., o artigo 334 do Código Civil.

Deste modo, a execução do contrato de franquia encontra-se juridicamente condicionada por um padrão de conduta ética e cooperativa, indispensável para a estabilidade da relação contratual e para o funcionamento eficaz da rede de franquias.

O presente capítulo procedeu à análise aprofundada do regime jurídico do contrato de franquia no ordenamento jurídico moçambicano, tomando como referência central o Regime Jurídico dos Contratos Comerciais e a aplicação supletiva do Código Civil. A interpretação sistemática dos artigos 403 a 415 do RJCC permitiu evidenciar a densidade normativa conferida pelo legislador a este tipo contratual, através da definição clara dos deveres e direitos do franqueador e do franqueado, bem como da consagração de mecanismos destinados a assegurar a funcionalidade e a estabilidade da rede de franquias.

Evidenciou-se, igualmente, que a execução do contrato de franquia não se esgota no cumprimento formal das obrigações legal ou contratualmente previstas, encontrando-se decisivamente condicionada pelo dever de boa-fé. Este princípio assume um papel estruturante na relação de franquia, funcionando como critério de interpretação, integração e limitação do exercício de direitos, e garantindo uma actuação leal, cooperativa e equilibrada entre as partes. A articulação entre o RJCC e os princípios gerais do direito civil revela, assim, um quadro normativo coerente, apto a promover a segurança jurídica e a sustentabilidade das relações contratuais de franquia.

CAPÍTULO III

A CESSAÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA E A PROTECÇÃO DAS PARTES

9. Modalidades de cessação do contrato de franquia

A cessação do contrato de franquia constitui um dos momentos mais sensíveis e juridicamente relevantes da relação contratual, atendendo à sua natureza duradoura, relacional e estruturalmente assimétrica. Ao longo da execução do contrato, o franqueado realiza investimentos significativos, muitas vezes específicos e dificilmente recuperáveis, integra-se numa rede organizada e contribui activamente para a consolidação e valorização da marca no mercado local, assumindo riscos económicos relevantes. Por essa razão, o modo como o contrato cessa assume particular importância na avaliação do equilíbrio e justiça do regime aplicável.

O Regime Jurídico dos Contratos Comerciais (RJCC) não consagra um regime autónomo e sistematizado de cessação especificamente concebido para o contrato de franquia. Tal omissão não equivale, contudo, à inexistência de regulação, uma vez que a franquia se insere no âmbito dos contratos de distribuição, devendo ser interpretada à luz das normas aplicáveis a estes contratos, bem como dos princípios gerais do Direito Comercial e, supletivamente, do Direito Civil, nos termos do artigo 594 do RJCC.

Quanto aos contratos de franquia celebrados por tempo determinado, a cessação encontra-se enquadrada pelo artigo 362 do RJCC. Nos termos do n.º 2 deste preceito, a expiração do prazo constitui fundamento bastante para a extinção do contrato, salvo se as partes tiverem acordado na sua prorrogação. Todavia, no contexto específico da franquia, a cessação automática por decurso do prazo pode conduzir a situações de manifesta injustiça material, sobretudo quando o franqueado realizou investimentos avultados, confiando legitimamente na continuidade da relação contratual. O próprio artigo 362 prevê mecanismos de atenuação deste rigor, designadamente através da prorrogação tática e da recondução automática do contrato quando uma das partes manifesta intenção de prorrogar e a outra não se opõe em prazo razoável.

Já nos caso dos contratos de franquia celebrados por tempo indeterminado, a cessação é regulada pelo artigo 363 do RJCC, que reconhece a qualquer das partes o direito de rescindir o contrato mediante notificação prévia, a efectuar dentro de um prazo razoável.

Para a determinação da razoabilidade desse prazo, o legislador estabelece critérios objectivos, devendo atender-se, nomeadamente: à duração da execução do contrato, aos investimentos realizados com razoabilidade, ao tempo necessário para encontrar alternativas de distribuição e aos usos e práticas comerciais.

Para efeitos da duração do pré-aviso, o artigo 363, n.º 5, fixa como referência um mês por cada ano de execução do contrato, até ao limite máximo de 36 meses. Esta previsão revela uma preocupação com a protecção do franqueado, mas mostra-se insuficiente quando confrontada com a realidade económica da franquia, em que os investimentos iniciais são frequentemente amortizados apenas a médio ou longo prazo. Caso o prazo de pré-aviso não seja respeitado, o contrato extingue-se, mas o franqueado adquire o direito a indemnização pelos danos sofridos, nos termos do artigo 364 do RJCC, calculada com base no benefício médio obtido nos últimos três anos de execução do contrato. Ainda assim, este mecanismo indemnizatório revela-se limitado, por não abranger, de forma expressa, a perda do investimento específico nem a clientela criada pelo franqueado.

10. A protecção do investimento e da clientela do franqueado

A clientela é o conjunto de pessoas que tem com a empresa relações contínuas de aquisição de bens e serviços ou que potencialmente possam justificar a expectativa de nela irem adquirir produtos ou mercadorias.³² No contexto da franquia, a questão da protecção da clientela assume particular relevância no momento da cessação de contrato.

Na doutrina discute-se a possibilidade de aplicação analógica do regime do contrato de Agência, que confere ao agente o direito a uma indemnização de clientela, nos termos do artigo 399 do RJCC, a posição dominante mostra-se, contudo, desfavorável a essa aplicação analógica, sustentando que a posição do agente difere substancialmente da do franqueado na medida em que,

³² JÚNIOR, Manuel Guilherme, Manual de Direito Comercial Moçambicano, Vol. 1, Escolar Editora, Maputo, pág. 87.

neste último caso, os principais elementos de criação e fixação da clientela seriam os sinais distintivos e a marca do franqueador, e não a actuação do franqueado.³³

Não obstante, esta posição revela-se excessivamente formalista. Embora a marca e os sinais distintivos pertençam ao franqueador, a clientela local é, em larga medida, criada, desenvolvida e fidelizada pelo franqueado, através do seu esforço pessoal, da sua inserção no mercado e do investimento contínuo na exploração do estabelecimento. Ignorar este contributo equivale a desconsiderar a realidade económica da franquia.

A cessação do contrato sem mecanismos adequados de compensação pode permitir ao franqueador beneficiar indirectamente da clientela criada pelo franqueado, seja através da instalação de um novo franqueado na mesma região, seja pela exploração directa do mercado. O RJCC não prevê qualquer indemnização específica pela perda de clientela, mas quando o contrato seja ilicitamente interrompido pelo franqueador, todos os danos ilícitos devem ser indemnizados: investimentos perdidos, maiores despesas e danos morais.³⁴

A inexistência, no RJCC, de um regime autónomo de tutela da clientela no contrato de franquia traduz uma opção legislativa que privilegia excessivamente a posição do franqueador, em detrimento da protecção do investimento económico realizado pelo franqueado. Ao não reconhecer qualquer valor jurídico à clientela por este criada e consolidada ao longo da execução do contrato, o regime vigente ignora a função económica desempenhada pelo franqueado no mercado e permite que os efeitos da cessação operem de forma estruturalmente desequilibrada. Tal solução revela-se dificilmente conciliável com os princípios da boa-fé, da lealdade contratual e do equilíbrio das prestações, colocando em causa a justiça material da cessação e reforçando a assimetria que caracteriza a relação de franquia no ordenamento jurídico moçambicano.

³³ OLIVEIRA, Sara. O conteúdo essencial do contrato de franchising, os desvios ao seu molde típico e a dependência económica do franqueado. Dissertação de mestrado em Direito da empresa e dos negócios- Universidade Católica Portuguesa, Porto, 2014

³⁴ CORDEIRO, António Menezes; CORDEIRO, A. Barreto Menezes, Direito Comercial, 4.^a Edição, Revista, actualizada e Aumentada, 2016.

11. Abuso de direito e desequilíbrio contratual na cessação do contrato

A cessação do contrato de franquia pode configurar, em determinadas circunstâncias, uma situação de abuso de direito, nos termos do artigo 334 do Código Civil, aplicável supletivamente por força do artigo 594 do RJCC. O abuso de direito ocorre quando o titular exerce um direito de forma manifestamente contrária à boa-fé, aos bons costumes ou ao fim económico-social desse direito.

No contexto da franquia, é particularmente relevante a hipótese de o franqueador exercer o direito de denúncia, de não renovação ou de resolução do contrato de modo oportunista, aproveitando-se da posição de dependência do franqueado. A cessação pode tornar-se abusiva quando ocorre após o franqueado ter consolidado o mercado, valorizado a marca e assumido riscos significativos, sendo privado, sem justa causa, dos frutos do seu investimento.

O princípio da boa-fé objectiva, consagrado nos artigos 227, 334 e 762 nº2 do Código Civil, assume aqui uma função correctiva essencial, impondo limites ao exercício dos direitos do franqueador e permitindo ao intérprete reprimir comportamentos oportunistas. A aplicação destes princípios revela-se indispensável para mitigar as insuficiências do regime específico da franquia e para assegurar uma tutela mínima do franqueado na cessação do contrato.

12. Consequências da cessação

A cessação do contrato de franquia produz consequências jurídicas relevantes para ambas as partes. Em primeiro lugar, extingue-se o direito do franqueado ao uso da marca, dos sinais distintivos, do *know-how* e dos demais direitos de propriedade intelectual concedidos nos termos do artigo 405 do RJCC. O franqueado deve cessar imediatamente a utilização desses elementos, sob pena de violação dos direitos do franqueador.

Subsistem, contudo, deveres pós-contratuais, nomeadamente os deveres de confidencialidade (artigo 361 nº3 do RJCC) e de não prejudicar o bom nome da rede de franquias. Embora tais deveres visem a protecção dos activos intangíveis do franqueador, podem, em certos casos, restringir de forma significativa a liberdade económica do franqueado, sobretudo quando acompanhados de cláusulas de não concorrência excessivamente amplas ou desproporcionadas.

A cessação pode ainda gerar responsabilidade civil, sempre que resulte de incumprimento contratual, violação do dever de boa-fé ou abuso de direito. Nestes casos, o franqueado poderá ter direito a indemnização pelos danos sofridos, incluindo danos emergentes, lucros cessantes e, em determinadas circunstâncias, a perda da clientela. A ausência de previsão expressa no RJCC não impede a aplicação do regime geral da responsabilidade civil previsto no Código Civil.

A análise da cessação do contrato de franquia evidencia que o RJCC, não oferece uma tutela adequada e equilibrada do franqueado, especialmente no que respeita à protecção do investimento realizado e da clientela criada ao longo da relação contratual. A submissão da franquia às regras gerais do contrato de distribuição, sem adaptação às suas especificidades, acentua a assimetria estrutural da relação contratual.

Impõe-se, assim, uma reflexão crítica sobre a necessidade de reforçar os mecanismos legais de protecção do franqueado, seja através da consagração de indemnizações específicas, seja mediante uma disciplina mais rigorosa das cláusulas pré e pós-contratuais, de modo a assegurar um equilíbrio contratual efectivo e conforme aos princípios do direito comercial.

A aplicação supletiva do Código Civil, autorizada pelo artigo 594 do RJCC, bem como a convocação dos princípios da boa-fé, do equilíbrio contratual e da proibição do abuso de direito, surgem como mecanismos correctivos indispensáveis. Todavia, tais instrumentos interpretativos não substituem a necessidade de uma maior densificação normativa, capaz de assegurar uma protecção efectiva do franqueado e de promover um modelo de franchising juridicamente equilibrado e economicamente sustentável.

Em síntese, a cessação do contrato de franquia, tal como estruturada no RJCC, revela um modelo juridicamente coerente, mas materialmente desequilibrado, que carece de mecanismos correctivos capazes de assegurar uma protecção efectiva do franqueado enquanto parte economicamente mais vulnerável da relação.

CAPÍTULO IV

DESAFIOS DE HARMONIZAÇÃO E PERSPECTIVAS DE APERFEIÇOAMENTO DO REGIME JURÍDICO

13. Lacunas e insuficiências do regime jurídico vigente

O contrato de franquia não deve ser analisado apenas como uma figura jurídica inserida no Direito Comercial, mas também como um instrumento económico com impacto directo no desenvolvimento, sobretudo em economias emergentes. Diferentemente de outros modelos empresariais, a franquia combina investimento privado, transferência de conhecimento e criação de emprego local, desempenhando um papel relevante na estruturação dos mercados e na dinamização da actividade económica.

Contudo há aspectos geradores de conflitos nos canais de distribuição que estão relacionados com a não manutenção dos padrões exigidos pelo franqueador, o atraso ou falta de pagamentos, e a gestão inadequada do negócio.

No entanto, por parte do franqueador, os principais problemas tem sido: a abertura de unidades concorrentes excessivamente próximas, falta de supervisão e suporte ao franqueado, promessas ou apresentação de dados irreais ao candidato a franquia, bem como o uso indevido do fundo de publicidade.³⁵

Estes aspectos tem gerado conflitos, Um dos exemplos mais ilustrativos é o caso norte-americano envolvendo a cadeia Burger King, frequentemente citado pelo seu impacto nas relações entre franqueadores e franqueados.³⁶

Um grupo de franqueados do Burger King alegou que a franqueadora autorizou a abertura de novas unidades demasiado próximas das suas, sem qualquer critério transparente ou preocupação com os efeitos concorrenciais locais. A proximidade excessiva entre restaurantes provocou uma redução significativa nas vendas dos franqueados originais, prejudicando a sua rentabilidade e a recuperação dos investimentos já realizados. Apesar de a Burger King cumprir

³⁵ BERNARDINO, Eliane, Gestão de conflitos no relacionamento entre franqueadores e franqueados: estudo de caso, Dissertação de Mestrado em Gestão Empresarial, Fundação Getúlio Vargas, 2002.

³⁶ Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/396427587-ranquias-um-estudo-de-caso-do-Burger->

formalmente as cláusulas contratuais, os franqueados sustentaram que essa prática violava o dever implícito de boa-fé e o princípio do equilíbrio contratual, tornando a relação injustamente onerosa.

Este tipo de conflito, não raro, replicado em outros sistemas de franchising, evidencia uma limitação concreta do regime jurídico quando este se baseia apenas em regras gerais de direito comercial e não prevê critérios objectivos para a fixação e protecção de territórios exclusivos ou razoavelmente delimitados. A ausência de normas claras permite que decisões estratégicas do franqueador, aparentemente legítimas sob a letra do contrato, possam causar prejuízos económicos relevantes ao franqueado, sem que existam mecanismos legais eficazes de reparação ou prevenção.

A análise de situações práticas como esta ajuda a identificar, de forma mais precisa, as lacunas do regime jurídico vigente e justificar a necessidade de intervenção normativa:

- Critérios territoriais claros: a experiência mostra que a simples ausência de limites legais à abertura de unidades concorrentes cria insegurança e conflitos, impedindo uma distribuição ordenada dos pontos de venda;
- Limitação do exercício de direitos sem consideração dos efeitos económicos: quando a autorização de novas unidades prejudica a rentabilidade dos franqueados existentes, a legislação actual não prevê formas eficazes de avaliar e mitigar esse impacto;
- Necessidade de deveres de transparência e consulta: a prática sugere que a imposição de deveres legais de consulta e de justificação clara por parte do franqueador pode reduzir conflitos e promover decisões mais equitativas.

Ao relacionar estes conflitos práticos com as insuficiências do regime jurídico, torna-se evidente que a ausência de regras específicas não é apenas uma lacuna teórica, mas uma deficiência que se traduz em prejuízo económico real para os franqueados. Esta constatação reforça a necessidade de um quadro normativo que vá além da mera aplicação das regras gerais dos contratos de distribuição, incorporando critérios objectivos para a gestão de territórios, a protecção dos investimentos e a prevenção de práticas que possam, mesmo que formalmente legais, produzir resultados desequilibrados.

14. Contributos da doutrina e da experiência comparada

A análise da doutrina e da experiência comparada evidencia que alguns sistemas de franchising internacionais estabeleceram mecanismos normativos e contratuais rigorosos para garantir equilíbrio entre franqueador e franqueado, minimizando conflitos e protegendo investimentos³⁷.

Nos Estados Unidos da América, o franchising é amplamente reconhecido como o sistema jurídico mais desenvolvido e analisado em matéria de contratos de franquia, tendo servido de referência para a construção de regimes regulatórios noutros ordenamentos. O ponto de partida desse regime é a Federal Trade Commission (FTC) Franchise Rule, um conjunto de normas que impõem deveres de transparência e divulgação pré-contratual às franqueadoras com o intuito de proteger potenciais franqueados e reduzir o desequilíbrio de informação entre as partes³⁸.

O franqueador deve entregar ao potencial franqueado o Franchise Disclosure Document (**FDD**), com 23 itens obrigatórios, incluindo:

- Histórico de litígios do franqueador;
- Situação financeira auditada;
- Investimentos iniciais e custos reais;
- Regras de território e concorrência interna;
- Políticas de renovação, cessação e rescisão;
- Cláusulas de não concorrência pós-contratual;
- Riscos do negócio claramente identificados.

O documento deve ser entregue pelo menos 14 dias antes da assinatura do contrato ou do pagamento de qualquer valor. A omissão ou falsidade de informações pode gerar nulidade do contrato, indemnização pesada e sanções administrativas.³⁹

³⁷ GORODNITSKY, David; BLAIR, Roger, *The law and Economics of Franchising*, New York: Edward Elgar, 2017.

³⁸ United States Federal Trade Commission, Franchise Rule, 16 C.F.R. Part 436.

³⁹ United States Government Accountability Office (GAO), *Franchise Rule Enforcement and Compliance*, Washington, 2023.

Além da regra federal, vários Estados norte-americanos (ex.: Califórnia, Nova Iorque) possuem leis próprias que:

- Limitam a cessação unilateral do contrato;
- Exigem justa causa para a rescisão;
- Impõem aviso prévio mínimo;
- Restringem cláusulas abusivas;
- Protegem o território do franqueado;
- Reconhecem abusos na concorrência interna.

Em alguns Estados, o franqueador não pode cessar o contrato livremente, mesmo que o contrato o permita, se não houver fundamento legítimo.

Estudos comparativos e análises acadêmicas consolidam a ideia de que o modelo norte-americano de regulação do franchising, apesar de ainda deixar espaço para desafios práticos, representa-se mais robusto, pois combina normas obrigatórias de divulgação, requisitos de transparência e um alto grau de escrutínio judicial em matéria de equidade contratual e protecção dos franqueados.⁴⁰

Além disso, a existência de organizações e associações dedicadas à protecção dos franqueados, como a American Association of Franchisees and Dealers (AAFD), demonstra a consciência e maturidade do sistema jurídico norte-americano em reconhecer a assimetria estrutural da relação de franchising e em promover mecanismos legislativos e de mercado que busquem equilibrar tal assimetria sem desincentivar o investimento e o desenvolvimento das redes de franquia.⁴¹

⁴⁰ GURNICK, David, Franchise Regulation of Franchise: An International Perspective, Franchise Law Journal, Vol. 37, 2017.

⁴¹ American Association of Franchisees and Dealers (AAFD), About Franchise Rights. Disponível em: <https://www.aafdd.org>. Acesso em: 09 de Fevereiro de 2026.

No Brasil, a Lei de Franquias (Lei n.º 13/966/19)⁴² também é um exemplo de rigor, um dos elementos centrais da lei brasileira é o reforço das obrigações de transparência antes da formação do contrato de franquia, através da Circular de Oferta de Franquia (COF)⁴³.

Entre os requisitos obrigatórios da COF (artigo 2), destacam-se:

- Histórico resumido do negócio franqueado;
- Qualificação completa do franqueador e suas ligações societárias;
- Informações sobre todos os franqueados existentes;
- Regras de território e competição entre unidades;
- Especificação de penalidades, multas ou indenizações e seus valores;
- Regras de transferência ou sucessão do contrato;
- Informações detalhadas sobre suporte, formação, inovação tecnológica e padrões operacionais;
- Existência de regras de limitação de concorrência interna (entre franqueados ou entre franqueado e unidades da franqueadora).

A COF deve ser entregue ao potencial franqueado pelo menos 10 dias antes da assinatura de qualquer pré-contrato ou do pagamento de taxa, sob pena de nulidade ou anulabilidade do contrato, o modelo brasileiro combina liberdade contratual com obrigatoriedade de transparência e prestação de contas, criando um equilíbrio mais sólido entre os interesses das partes.⁴⁴

A experiência comparada mostra que a combinação de informação pré-contratual detalhada, limites claros à concorrência interna, obrigações de suporte e formação contínua, mecanismos de compensação em caso de cessação. Contribui decisivamente para a redução de litígios e para o fortalecimento do franchising como instrumento de investimento sustentável.

⁴² Lei n.º 13/966, de 26 de Dezembro de 2019, Lei de Franquias.

⁴³ POLETO, Renato, A nova Lei de Franquias e o retorno da transparência contratual, Revista de Direito Empresarial, 2020.

⁴⁴ TEPEDIINO, Gustavo, Contratos empresariais e deveres de informação, Rio de Janeiro: Forense, 2020.

Para países em desenvolvimento, como Moçambique, estas experiências são particularmente relevantes. A adopção de dispositivos inspirados em sistemas mais rigorosos poderia:

- Aumentar a segurança jurídica;
- Incentivar o investimento privado;
- Proteger franqueados e franqueadores contra práticas abusivas;
- E, conseqüentemente, reforçar o potencial do franchising no desenvolvimento económico, criação de emprego e formalização da economia.

15. Impactos da segurança jurídica para o desenvolvimento económico

A segurança jurídica no contrato de franquia desempenha um papel central na promoção do investimento privado e no desenvolvimento económico, especialmente em economias emergentes, como a moçambicana. Um sistema de franchising bem estruturado e regulado proporciona previsibilidade às partes, reduz litígios e fortalece a confiança de investidores nacionais e estrangeiros, criando um ambiente favorável ao crescimento empresarial.

A experiência de grandes cadeias internacionais de franchising demonstra de forma clara o potencial deste modelo para a criação de emprego e para a formação de capital humano.

A cadeia KFC (Kentucky Fried Chicken) constitui um exemplo paradigmático: em diversos países, a sua expansão através do sistema de franquias permitiu a abertura de centenas de unidades operadas por empreendedores locais, com impacto directo na criação de postos de trabalho, sobretudo para jovens e trabalhadores com baixa qualificação inicial.

Cada unidade franqueada da KFC gera emprego directo em áreas como atendimento, logística, gestão de loja e controlo de qualidade, para além de emprego indirecto ao longo da cadeia de fornecimento, incluindo produtores locais, transportadores e prestadores de serviços. Para além disso, o modelo de franchising da KFC assenta fortemente na formação contínua dos trabalhadores, contribuindo para a aquisição de competências técnicas, organizacionais e de gestão que permanecem no mercado mesmo após a cessação da relação contratual.

Em países em desenvolvimento, este efeito é particularmente relevante, uma vez que a franquia funciona como mecanismo de transferência de *know-how* empresarial, reduzindo barreiras à entrada no mercado e promovendo a formalização da economia.

Apesar do contributo positivo das franquias para o desenvolvimento económico, a experiência prática demonstra que esse potencial pode ser comprometido quando o enquadramento jurídico não protege adequadamente o franqueado. Portanto, a segurança jurídica não é apenas uma questão de justiça contratual, mas um motor de desenvolvimento económico, capaz de transformar o franchising em um instrumento de crescimento sustentável, geração de emprego, capacitação e dinamização de todo o ambiente de negócios em Moçambique.

Embora a segurança jurídica no franchising seja fundamental, não é suficiente por si só para atrair investimento privado e dinamizar o ambiente de negócios em Moçambique. A experiência internacional mostra que, além de contratos claros e regulamentos equilibrados, é necessário criar um ecossistema favorável ao investimento, que inclua:

1. Regulação clara e específica de franquias: Limites territoriais, critérios de cessação, direitos e deveres bem definidos para franqueador e franqueado;
2. Transparência e fiscalização eficaz: Garantir que informações pré-contratuais sejam completas e precisas, com mecanismos de verificação e penalização de abusos;
3. Incentivos e facilitação da formalização: Redução de barreiras burocráticas e fiscais, permitindo que pequenos empresários acedam ao franchising sem entraves desnecessários;
4. Proteção da clientela e dos investimentos realizados: Compensações justas em casos de encerramento ou abertura de unidades concorrentes próximas;
5. Capacitação e apoio ao empreendedor: Formação contínua, suporte técnico e marketing para franqueados, fortalecendo a sua capacidade de gerir e expandir negócios;
6. Segurança macroeconómica e institucional: Estabilidade política, políticas consistentes de investimento e confiança no cumprimento de contratos, que são factores críticos para investidores estrangeiros.

Em Moçambique, vários desses elementos ainda falham. A legislação sobre franquias é limitada, não há regras específicas para proteção de investimentos ou clientela, e a aplicação de

princípios de boa-fé e equilíbrio contratual é pouco previsível. Esta lacuna gera insegurança jurídica, desencoraja o investimento privado e limita o potencial do franchising como motor de emprego, transferência de know-how e desenvolvimento económico.

Portanto, é essencial criar um quadro legal robusto e um ambiente institucional confiável, capaz de proteger investidores, incentivar empreendedores e dinamizar o mercado de forma sustentável. Só assim o franchising poderá cumprir plenamente seu papel de instrumento de crescimento económico em Moçambique.

Conclusão

A presente investigação teve como objectivo analisar o enquadramento jurídico do contrato de franquia no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais (RJCC) de Moçambique, com especial incidência na sua natureza jurídica e no proteccao das partes.

Demonstrou-se que a franquia se qualifica como contrato comercial nos termos do artigo 1.º do RJCC, integrando-se no âmbito dos contratos de distribuição previstos no artigo 360.º. Trata-se de um contrato bilateral, oneroso, de execução continuada, frequentemente celebrado por adesão e estruturado como contrato-quadro, estabelecendo uma relação duradoura de cooperação empresarial.

Todavia, essa cooperação não elimina a existência de uma assimetria estrutural entre as partes. O franqueador detém a titularidade da marca, o controlo do modelo de negócio e o poder de definição das regras operacionais, enquanto o franqueado assume o investimento inicial, os encargos de exploração e o risco directo da actividade económica.

O ponto mais sensível dessa assimetria revela-se no momento da cessação contratual. O RJCC disciplina a cessação nos artigos 362.º a 366.º, aplicáveis aos contratos de distribuição, mas não estabelece um regime particularmente densificado quanto à protecção do investimento específico realizado pelo franqueado. Acresce que o artigo 403.º consagra expressamente que o contrato de franquia é celebrado por conta e risco do franqueado, reforçando a transferência do risco económico para este.

Da análise efectuada resulta que o regime vigente privilegia a autonomia contratual, mas carece de instrumentos normativos capazes de equilibrar, de forma mais substancial, as consequências económicas da cessação, especialmente quando esta ocorre sem incumprimento grave imputável ao franqueado.

A experiência comparada demonstra que é possível compatibilizar liberdade contratual com mecanismos de transparência, previsibilidade e limitação de práticas potencialmente abusivas. Nesse sentido, conclui-se que, embora o RJCC represente um avanço importante ao reconhecer e

enquadrar a franquia como contrato típico, o seu regime ainda pode ser aperfeiçoado para reforçar a segurança jurídica e a confiança no sistema.

Recomendações

Com base nas conclusões supra apresentadas, que evidenciam a complexidade estrutural do contrato de franquia, impõe-se a formulação de algumas recomendações orientadas ao aperfeiçoamento do regime jurídico aplicável.

Em primeiro lugar, revela-se necessário o aprofundamento normativo do contrato de franquia enquanto figura contratual dotada de especificidade própria. Embora enquadrado no regime geral dos contratos de distribuição, a análise desenvolvida demonstrou que a franquia apresenta elementos estruturais singulares, que justificam uma previsão legal mais precisa quanto aos seus elementos essenciais e deveres fundamentais. Tal clarificação contribuiria para reduzir incertezas interpretativas e reforçar a segurança jurídica.

Em segundo lugar, recomenda-se o reforço do princípio do equilíbrio contratual no âmbito da franquia, tendo em conta a natureza frequentemente adesiva deste contrato e a assimetria estrutural entre as partes. A previsão de parâmetros mais claros quanto aos limites das cláusulas predispostas e ao exercício de poderes contratuais permitiria assegurar maior justiça material na relação, sem comprometer a autonomia privada que caracteriza o direito comercial.

Por fim, mostra-se pertinente a consolidação legislativa de critérios interpretativos fundados na boa-fé objetiva, na tutela da confiança e no dever de cooperação, aplicáveis de forma transversal à relação de franquia. A explicitação desses deveres contribuiria para uniformizar a aplicação do regime, e fortalecer a previsibilidade das decisões judiciais, elementos essenciais para a estabilidade e credibilidade do sistema jurídico-comercial.

Estas recomendações, alinhadas com as conclusões alcançadas na presente investigação, visam promover um regime mais coerente, estruturado e funcional, apto a acompanhar a crescente relevância económica da franquia e a garantir maior segurança nas relações empresariais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA

Livros

ANTUNES, José A. Engrácia, Direito dos Contratos Comerciais, Almedina, Coimbra, 2009.

BEZERRA, Fábio Luís de Oliveira, Contratos Especiais e Atípicos, Cíveis, Empresariais e de Família, 2025.

CARVALHOSA, Modesto, Franquia Empresarial: aspectos jurídicos, 3.^a Edição, Saraiva, São Paulo, 2019.

CARVALHOSA, J. M, O franchising como paradigma de crescimento das PME em Portugal, 2011.

CORDEIRO, António Menezes, Manual de Direito Comercial, 2.^a Edição, Almedina, Coimbra, 2009.

CORDEIRO, António Menezes, Tratado de Direito Civil VII-Direito das Obrigações, Almedina, Coimbra, 2016.

CORDEIRO, António, Menezes, Da Boa-fé no Direito Civil, Almedina, Coimbra, 2017.

CORDEIRO, António Menezes, Direito Comercial, 4.^a Edição, revista, Actualizada e Aumentada, Almedina, 2016.

CORDEIRO, António Menezes; CORDEIRO, A. Barreto Menezes, Direito Comercial, 4.^a Edição, Revista, Actualizada e Aumentada, 2016,

GONÇALVES, Carlos Alberto, Contratos Empresariais, 10.^a Edição, Saraiva, São Paulo, 2019.

JÚNIOR, Manuel Guilherme, Manual de Direito Comercial Moçambicano, Vol. 1, Escolar Editora, Maputo.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade, Metodologia do Trabalho Científico, São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINEZ, Pedro Romano, Contratos Comercias, Almedina, Coimbra, 2023.

MARTINEZ, Pedro Romano, Contratos Comerciais-Apontamentos, 1.^a Edição, 2001.

TEPEDIINO, Gustavo, Contratos empresarias e deveres de informação, Rio de Janeiro: Forense, 2020.

VASCONCELOS, Pedro Pais de, Contratos Atípicos, Dissertação de Doutorado, Almedina, Coimbra, 19955.

Legislação Nacional

Código Civil

Decreto-Lei n.º 3/2022, de 25 de Maio que aprova o Regime Jurídico dos Contratos Comercias.

Legislação Estrangeira

Lei n.º 13/966, de 26 de Dezembro de 2019, Lei de Franquias, Brasil.

Outras Fontes

American Association of Fraanchisees and Dealers (AAFD), About Franchise Rights. Disponível em: <https://www.aafdd.org>. Acesso em: 09 de Fevereiro de 2026.

BERNARDINO, Eliane, Gestão de conflitos no relacionamento entre franqueadores e franqueados: estudo de caso, Dissertação de Mestrado em Gestão Empresarial, Fundação Getúlio Vargas, 2002.

GORODNITSKY, David; BLAIR, Roger, The Law and Ecomics of Franchising, New York: Edward Elgar, 2017.

GURNICK, David, Franchise Regulation of Franchise: An International Perspective, Franchise Law Journal, Vol. 37, 2017.

POLETO, Renato, A nova Lei de Franquias e o retorno da transparência contratual, Revista de Direito Empresarial, 2020.

OLIVEIRA, Sara, O conteúdo essencial do contrato de franchising, os desvios ao seu molde típico e a dependência económica do franqueado, Dissertação de Mestrado em Direito da Empresa e dos Negócios, Universidade Católica Portuguesa, Porto, 2014.

United States Government Accountability Office (GAO), Franchise Rule Enforcement and Compliance, Washington, 2023.

Sites da Internet

<https://www.researchgate.net/publication/396427587-ranquias-um-estudo-de-caso-do-Burger->

visto no dia 09 de fevereiro de 2026 pelas 10 horas

www.googleacademico.com visto no dia 11 de fevereiro de 2026 pelas 17 horas.