

ITALIA



Istituto nazionale
per il Commercio Estero



Indice

Grande Distribuzione Organizzata

	Pag.
Analisi della Struttura Distributiva	3
La Grande Distribuzione Organizzata – GDO	8
▪ Distribuzione mista con base alimentare	8
▪ Distribuzione all'ingrosso	9
▪ Distribuzione specializzata	10
▪ Catene di negozi	11
▪ Franchising	11
▪ Grandi superfici specializzate	12
Centri Commerciali	13
Elenco Principali Operatori della GDO	14
▪ Operatori della distribuzione mista a base alimentare	14
▪ Grandi superfici specializzate	16
▪ Cash & Carry	18
▪ Catene di negozi (settore abbigliamento)	19
▪ Associazioni	
▪ Altri indirizzi	
Normativa commercio al dettaglio	22

ANALISI DELLA STRUTTURA DISTRIBUTIVA

Il sistema distributivo portoghese è stato soggetto ad un radicale cambiamento sino al 2001, quando una nuova legge relativa alle licenze delle attività commerciali ne ha interrotto lo sviluppo. Nel 2004 la legge è stata modificata ampiamente e questo ha consentito al sistema distributivo di sviluppare le attività commerciali già presenti e soprattutto di aprire nuovi negozi e nuove grandi aree commerciali.

In Portogallo la quota di mercato della distribuzione moderna (ipermercati, supermercati, discount, etc..) è inferiore alla media europea. Nel 2004 il commercio portoghese attraverso gli ipermercati rappresentava il 33% delle vendite, comunque decisamente inferiore a quello di Francia e Gran Bretagna (oltre il 50% delle vendite).

Dal 1985 ad oggi la distribuzione alimentare ha perso quasi la totalità dei propri punti vendita indipendenti, e al loro posto sono sorti ipermercati e centri commerciali distribuiti su grandi superfici.

Dopo il boom degli ipermercati, oggi si registra la forte crescita di un nuovo "formato" commerciale, ossia quello relativo alla vendita per mezzo della distribuzione specializzata. Grandi nomi legati a questo nuovo fenomeno sono: Modelo Continente, Worten, Corte Inglés e Fnac.

Nel 2008 il settore della distribuzione constava di 2.437 negozi, alimentari e non, distinti in: ipermercati, supermercati, discount e commercio specializzato. Per numero di negozi, la leadership dell'area non alimentare appartiene a società quali: Worten, Modalfa, SportZone e O Boticario.

Gli attuali leaders della GDO sono: Sonae con 4.755 milioni di euro di fatturato nel 2008 (+23% rispetto al 2007), Jerónimo Martins con 2.665 milioni di euro (+18%), Auchan con 1.434 milioni di euro (+12%) e Lidl con 1.236 milioni (stima).

Secondo il Presidente dell'Associazione Portoghese di Imprese di Distribuzione (Aped), Luís Vicente Dias, l'anno 2008 è stato abbastanza positivo per il commercio in Portogallo, in base alle performance registrate dai suoi 98 associati. Questa realtà è stata, inoltre, confermata da un'indagine della TNS Worldpanel in occasione della Fiera Alimentaria 2009 che ha avuto luogo a Lisbona nel mese di aprile. Da un'analisi della performance del settore della distribuzione moderna in Portogallo durante il 2008 emerge un bilancio molto positivo, nonostante la grave crisi economica che ha colpito molti settori d'attività. Infatti, la spesa delle famiglie nella ristorazione sta registrando un calo e questo da una parte favorisce il canale della distribuzione organizzata.

Nel 2008, il volume d'affari della distribuzione ha registrato un aumento del 12% rispetto al periodo precedente, per un totale di 14,04 miliardi di euro (+ 1,47 miliardi rispetto al 2007). Questo valore, che ha rappresentato alla fine dell'anno l'8,4% del Prodotto Interno Lordo del Portogallo, dovrebbe, secondo il Presidente dell'Associazione, aumentare, sia per l'adesione di nuovi associati, che per la crescita degli attuali.

Infine vanno segnalati sviluppi relativi a due nuovi rami appartenenti al sistema della distribuzione portoghese: il primo è relativo alla vendita di medicinali presso gli ipermercati ed il secondo riguarda la gestione di aree di rifornimento da parte di questi ultimi.

Per quanto riguarda la vendita di prodotti farmaceutici non soggetti a prescrizione medica presso ipermercati sembra che le difficoltà iniziali siano ormai superate e tre importanti unità commerciali (tra cui Continente e Amadora) hanno aree di vendita ad essi dedicate.

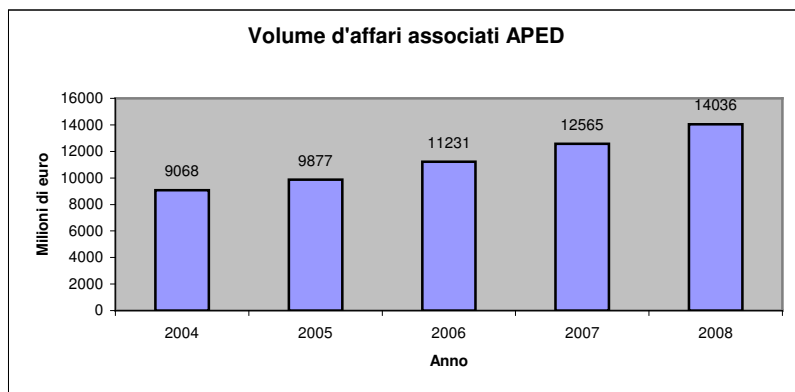
All'inizio del mese di agosto del 2007, il gruppo Sonae Distribuição, al quale appartiene la grande catena di distribuzione Continente, ha acquistato in Portogallo i 12 supermercati esistenti del gruppo francese Carrefour, 9 distributori di benzina ed 11 licenze per l'apertura di nuovi spazi commerciali in un'operazione del valore di 662 milioni di euro. Da questa fusione tra il Continente ed il Carrefour, è nato un nuovo operatore della Grande Distribuzione, il "Novo Continente".

La catena di discount "Plus" in Portogallo e Polonia è stata acquistata dal gruppo Jerónimo Martins a dicembre 2007 ed integrata nel gruppo alla fine del 1° semestre del 2008, in un'operazione di 320 milioni di euro. Il gruppo, del quale fanno parte anche le catene Pingo Doce, Feira Nova, Recheio ed il polacco Biedronka, vede così il numero di unità di vendita registrare un grande incremento rispetto al 2006.

Per quanto riguarda i primi nove mesi del 2009, la Jerónimo Martins ha registrato una crescita dei profitti netti del 14,2% rispetto al periodo omologo, per un totale di 138,67 milioni di euro, e del 5,8% del totale delle vendite, per un totale di 5,318 miliardi di euro.

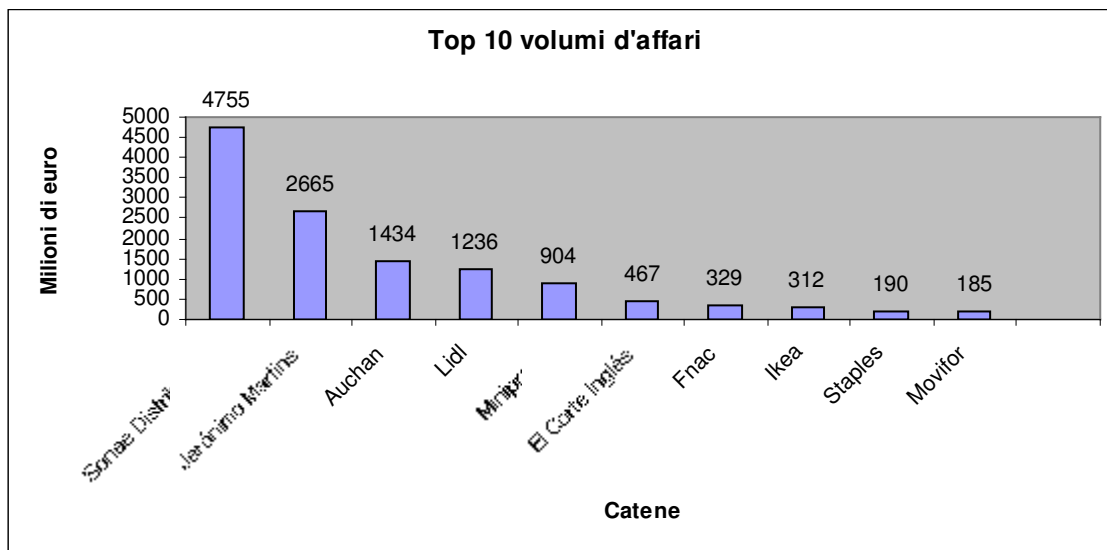
Il gruppo ha dichiarato che le vendite nette nella componente al dettaglio sono cresciute nello stesso periodo del 9,1%, per un totale di 1,819 miliardi di euro, che include 193,5 milioni ottenuti dalle vendite effettuate dalla catena Plus.

Grafico n.º 1



Fonte: Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição, Ranking 2008 – Elaborazione ICE Lisbona

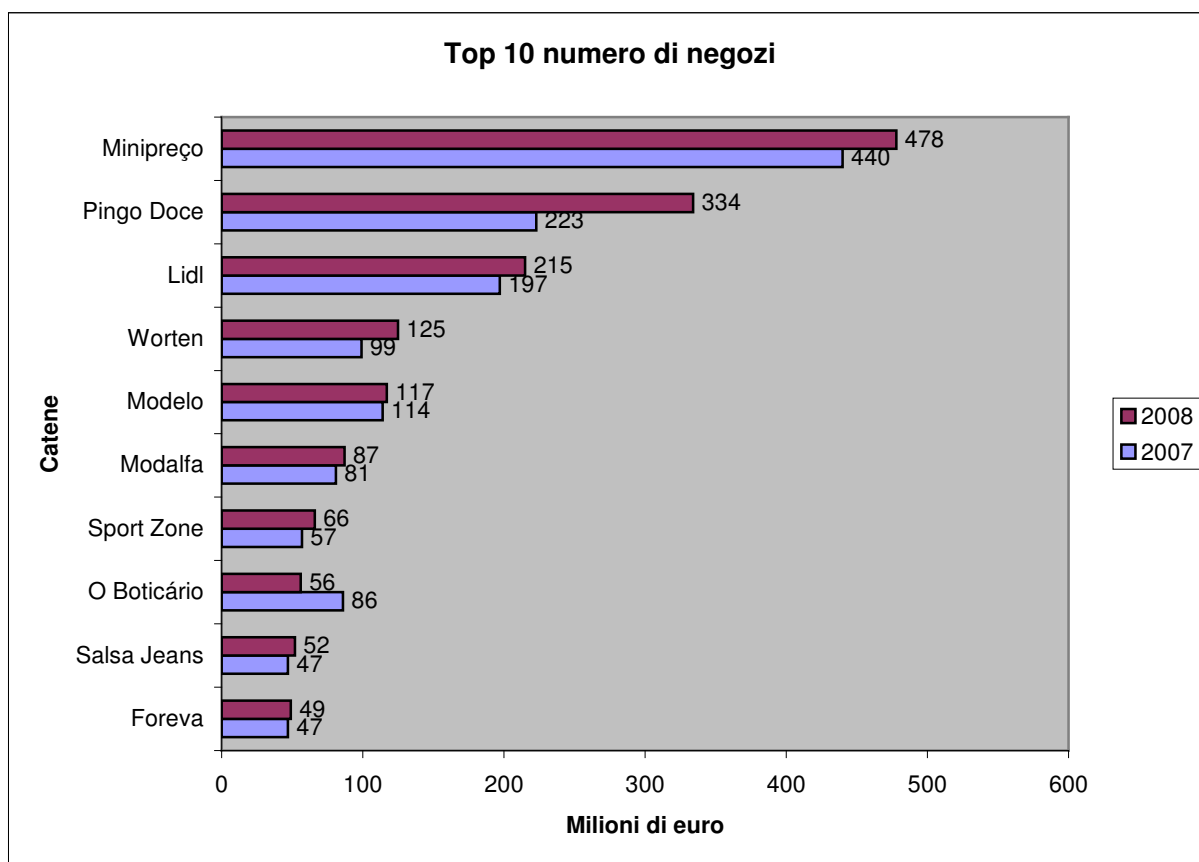
Grafico n.º 2



Fonte: Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição, Ranking 2008 – Elaborazione grafico ICE Lisbona

Il grafico 2 dimostra chiaramente che il mercato portoghese è dominato da due grandi gruppi: Sonae Distribuição e Jerónimo Martins.

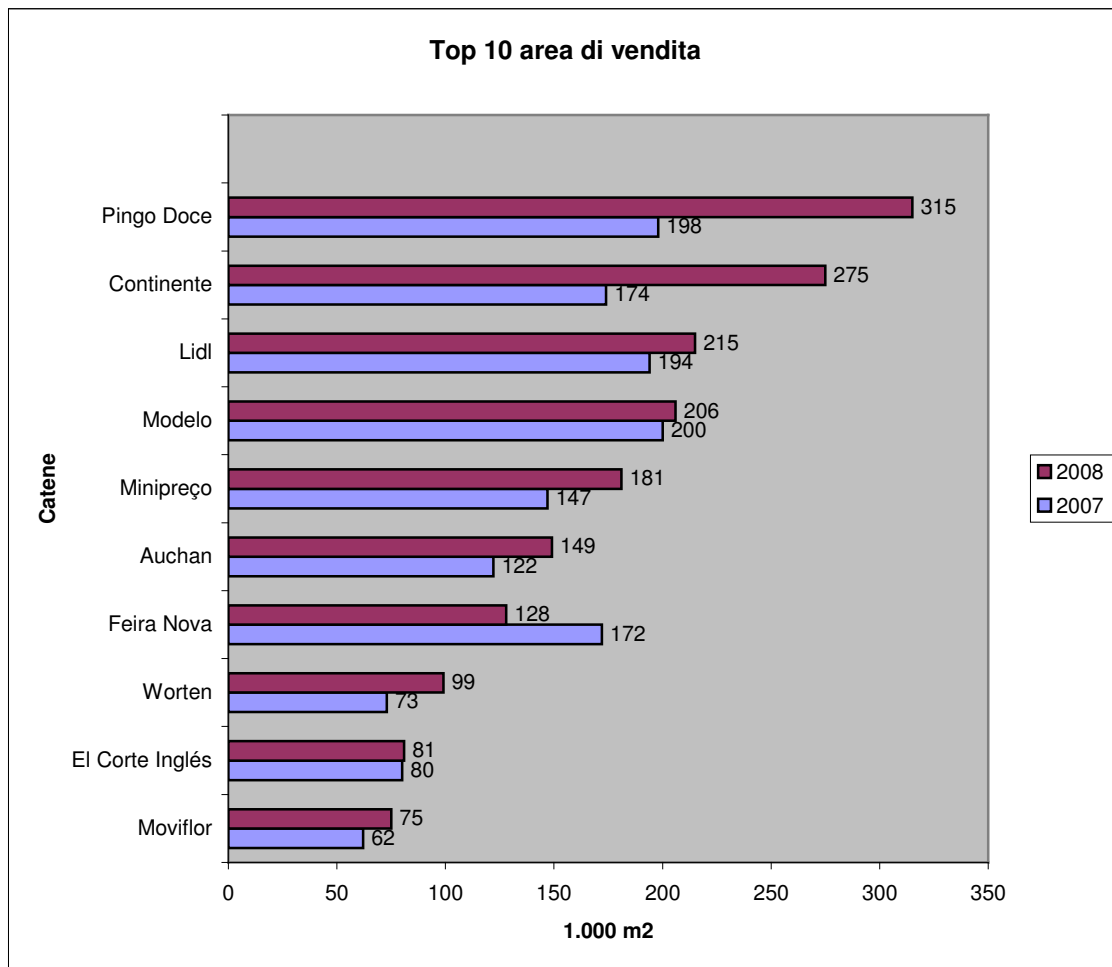
Grafico n.º 3



Fonte: Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição, Ranking 2008 – Elaborazione grafico ICE Lisbona

Alla fine del 2008 il numero di negozi delle imprese della GDO associate alla APED era di 2.437 (aumento del 12,3%). Il Minipreço continua a dominare il ranking (con una crescita del 9%), ma ha visto il Pingo Doce avvicinarsi, con un aumento del 50% nel 2008. Interessante è anche la performance della Worten, che ha registrato un aumento del 26%, mentre le profumerie O Boticário hanno avuto una performance negativa, con un calo del 35% e la chiusura di 30 degli 86 negozi presenti nel 2007.

Grafico n.º 4



Fonte: Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição, Ranking 2008 – Elaborazione grafico ICE Lisbona

Nel 2008, l'area di vendita delle imprese della grande distribuzione è aumentata di 247.000 metri quadri (231.000 nel 2007). Al primo posto si trova adesso il Pingo Doce, con un notevole aumento (+ 62%) in gran parte dovuto alla trasformazione di alcuni ipermercati Feira Nova in negozi Pingo Doce (infatti, l'area di vendita del Feira Nova è diminuita del 26% nel 2008) e all'integrazione dei negozi Plus nell'insegna. Il secondo posto è ora occupato dal Continente (con un aumento del 58%), seguito dal Lidl, mentre il Modelo, che occupava il primo posto nel 2007, si trova ora al quarto posto, con una crescita di solo il 2%. La Worten (8º posto) è la catena del settore non-alimentare con la maggiore area di vendita ed ha registrato un'ulteriore crescita del 36% nel 2008. I gruppi con maggiori aree di vendite continuano ad essere quelli legati al settore alimentare.

Alla fine del 2008, l'area di vendita globale degli associati APED era di 2,4 milioni di metri quadri.

La Grande Distribuzione Organizzata – GDO

▪ Distribuzione mista con base alimentare

La distribuzione mista con base alimentare avviene in Portogallo attraverso varie tipologie di canali. I più comuni sono i supermercati, gli ipermercati ed i *discount*.

Il supermercato è il luogo preferito dal consumatore portoghese, non solo per la buona qualità dei prodotti, ma anche per la vicinanza a casa e per i prezzi competitivi rispetto al commercio tradizionale. Un altro vantaggio del supermercato è la vendita di altri prodotti di consumo non alimentari, come i piccoli elettrodomestici, libri e riviste.

Due sono le principali catene di supermercati presenti nel paese: il Pingo Doce (Gruppo Jerónimo Martins) con 334 negozi ed il Modelo (Gruppo Sonae Distribuição) con 117 negozi.

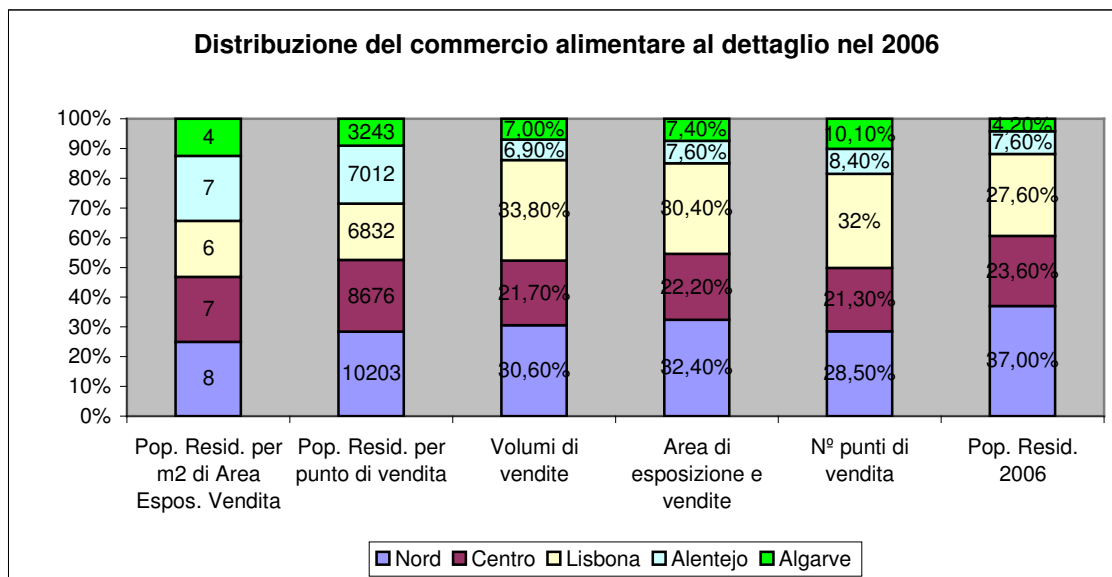
L'ipermercato è il formato distributivo più esteso, e consiste in un ampio spazio commerciale, di superficie superiore a quelle dei supermercati e con la vendita di una gamma di prodotti in termini di qualità e varietà più sofisticata. La tipologia di prodotti dominante è quella alimentare ma c'è anche una vasta varietà di prodotti non alimentari, come giocattoli, libri, elettronica di consumo, abbigliamento.

I principali ipermercati, che si trovano in molti casi all'interno dei grandi centri commerciali, sono il Continente (Gruppo Sonae Distribuição), con 38 superfici e Jumbo (Gruppo Auchan) con 21 negozi, dopo la recente apertura della superficie di Guimarães a novembre 2009.

I *discount* si caratterizzano come negozi con vendita sistematica di prodotti con un margine molto ridotto e con una predominanza di marca propria. Per regione, la vendita di prodotti di marca propria continua ad assumere maggiore importanza nelle regioni di Lisbona e del nord (rispettivamente 12,2% e 10,8%). Seguono il Centro (8,5% del totale), l'Algarve (7,5%) e l'Alentejo (6,1%).

I *discount* più diffusi in Portogallo sono il Minipreço (478 negozi) ed il Lidl (215 negozi).

Grafico n. 5



Fonte: INE

Secondo i dati relativi all'anno 2006, pubblicati nel 2008 dall'Istituto di Statistica del Portogallo, dei 1.290 punti di vendita del commercio alimentare al dettaglio, il 31,7% si trova nella regione di Lisbona, il 28,4% nel nord, il 21,3% nel centro, il 10,1% nell'Algarve e l'8,4% nell'Alentejo (questa regione è comunque quella che ha registrato la maggior crescita, pari al 7,8%).

Per regioni geografiche si verifica come il nord, che possiede comunque la maggior quantità della popolazione, ha anche la maggior area di esposizione e vendita ed il valore più elevato di popolazione residente per metro quadro. A Lisbona si trova il numero più alto di punti di vendita e la maggior percentuale di volumi di vendite. Relativamente all'Algarve, dove si trova il volume più elevato di vendite al dettaglio per popolazione residente, si evidenzia l'importanza dell'attività turistica nella regione che contribuisce molto a questo volume.

▪ Distribuzione all'ingrosso

Le **centrali d'acquisto** hanno rappresentato nelle ultime decadi una tipologia di grande importanza per la distribuzione dei prodotti alimentari. Attualmente, tuttavia, hanno perso il loro peso per la diffusione dei grandi cash & carry. Le centrali, che permettono alle imprese loro associate (in genere di piccole e medie dimensioni) di acquistare in gruppo, riescono a praticare prezzi competitivi rispetto a quelli delle grandi superfici.

In Portogallo, questo canale è dominato dalla *Central Nacional Retalhista* che è presente nel mercato dal 1994 come risultato della fusione di tre importanti centrali di acquisto: *Censul*, *Interdisgal* e *Asnor*. La Central ha circa 170 imprese di commercianti al dettaglio associate, che possiedono, in totale, circa 280 negozi, nella maggior parte, di media superficie.

I **cash & carry** sono una tipologia di stabilimento di vendita a self-service destinato ai professionali (alberghi, ristoranti, dettaglianti) e pertanto, non al consumatore domestico. Il peso è comunque, ridotto, nella distribuzione di prodotti alimentari. Il fatturato dei cash and carry è in calo dal 2003 ed ha raggiunto, nel 2008, secondo le stime della *Nielsen*, i 2.150 milioni di euro (-3% rispetto all'anno precedente) con 153 negozi.

In Portogallo il *cash & carry* è dominato da due grandi catene: Recheio (Gruppo Jerónimo Martins, SA) e Makro (Metro Group).

▪ Distribuzione specializzata

Secondo i dati dell'Associazione portoghese delle Imprese di Distribuzione, questo segmento di mercato è dominato dal gruppo spagnolo *El Corte Inglés*, presente in Portogallo dal 2001, che ha aumentato il suo volume totale d'affari del 4% nel 2008. L'attività del gruppo *El Corte Inglés* si trova strutturata in un grande magazzino, divisa per dipartimenti, con una grande varietà di articoli, un servizio personalizzato e diversi servizi a disposizione dei clienti.

Società del gruppo *El Corte Inglés* presenti in Portogallo:

Tabella n.º 1

SOCIETÀ del GRUPPO EL CORTE INGLÉS

SOCIETÀ	SETTORE D'ATTIVITÀ
El Corte Inglés, S.A.	commercio al dettaglio
Hipercor, S.A.	ipermercati (tessile, articoli da regalo, drogheria, prodotti freschi e ristorazione)
Viagens El Corte Inglés, S.A.	agenzia di viaggi
Informática El Corte Inglés, S.A.	prodotti informatici
Telecor, S.A.	telecomunicazioni
Investrónica, S.A.	produzione di computer
Centro de Seguros e Serviços, Correduría El Corte Inglés, SA	assicurazioni
Seguros El Corte Inglés, Vida, Pensiones e Reaseguros, S.A.	assicurazioni
Financeira El Corte Inglés, Entidad de Financiación, S.A.	finanziaria
Supercor, S.A.	supermercati
Sfera	negozi specializzati in moda ed accessori

Fonte: *El Corte Inglés – Grandes Armazéns, S.A.*

▪ Catene di negozi

Questa tipologia di commercio si è sviluppata molto negli ultimi anni, attraverso l'aumento esponenziale del numero di grandi centri commerciali che sono nati in Portogallo.

La gran parte delle catene di negozi appartiene al settore abbigliamento ed accessori, ma anche all'elettronica di consumo ed arredamento.

Tabella n.º 2

Top catene abbigliamento, calzature ed accessori nº negozi			
Catena	2008	2007	Var. (%)
Modalfa	87	81	7
Salsa Jeans	52	47	11
Foreva	49	47	4
Massimo Dutti	40	41	-2
C & A	33	30	10
Ana Sousa	32	31	3
Quebramar	27	26	4

Fonte: APED

Quasi tutti gli associati della APED del settore abbigliamento, calzature ed accessori hanno aperto altri negozi nel 2008, tranne la Massimo Dutti, che ha chiuso un punto vendita. Le maggiori crescite si sono registrate nella Salsa Jeans e nella C & A, ma comunque la Modalfa rimane leader con 87 negozi.

▪ Franchising

In Portogallo, i marchi che più si sono sviluppati nel franchising sono quelli che erano già distribuiti attraverso altri canali. I principali settori sono, pertanto, moda-abbigliamento, articoli casalinghi, commercio specializzato, prodotti alimentari e Horeca.

La moda-abbigliamento è tra i settori con un elevato livello di competizione nel mercato portoghese, insieme al *fast-food*. In Portogallo il franchising è iniziato praticamente con il settore tessile, che è stato l'unico a funzionare in questo formato per diversi anni. I negozi competono tra di loro per avere migliori localizzazioni e affrontano la concorrenza feroce delle marche spagnole presenti sul mercato.

Dopo l'ingresso di diverse marche di moda straniera nel mercato portoghese, adesso anche alcune marche portoghesi hanno provato ad internazionalizzarsi attraverso il sistema di franchising. Un esempio è dato dalla marca *Cenoura* (abbigliamento per bambini), che è andata alla ricerca di nuovi mercati come via di uscita per il calo delle vendite.

Nel mercato dell'abbigliamento per bambini c'è stato l'ingresso di altre marche quali la *Kid Cool*, *La Compagnie des Petits* e *Pré-Maman*.

La divulgazione e promozione del Franchising in Portogallo è fatta dalla Associação Portuguesa de Franchise. I suoi obiettivi sono anche la protezione dell'industria del franchising attraverso la promozione di un codice di etica e l'incentivo allo sviluppo delle marche.

▪ Grandi superfici specializzate

L'emergere di grandi superfici specializzate nel mercato portoghese è un fenomeno che si trova attualmente in grande espansione in Portogallo.

Un esempio è dato dal gruppo svedese **IKEA**, che nel 2008 ha registrato un aumento del 51% del suo fatturato e si trova all'ottavo posto nella graduatoria dei principali gruppi di distribuzione nel paese per quanto riguarda il volume d'affari. Il suo fatturato nel 2008, con soli due negozi aperti nel paese, è stato di 312 milioni di euro. Sono recenti le notizie relative all'apertura di un nuovo spazio commerciale in Algarve, ma non ci sono ancora conferme.

L'arredamento è il settore predominante delle principali grandi catene del Portogallo. La Moviflor (gruppo portoghese) si trova tra le principali del settore ed ha già una presenza consolidata nel mercato. Il primo negozio è stato aperto a Lisbona nel 1971 e la catena ha già 28 punti di vendita in tutto il paese. Nel 2008, il suo volume d'affari è stato di 185 milioni di euro, con un aumento significativo (+ 22%).

Tabella n.º 3

Top grandi catene specializzate Volumi d'affari (mln di euro)			
Catena	Settore d'attività	2008	2007
IKEA	Mobili ed arredamento	312	206
Staples	Informatica	190	207
Moviflor	Mobili ed arredamento	185	152
AKI	Arredamento, bricolage, giardino	177	164
Leroy Merlin	Arredamento, edilizia e bricolage	129	96
Decathlon	Attrezzature sportive	120	106
Conforama	Mobili ed arredamento	46	49

Fonte: APED

Tra le principale grandi superfici specializzate, solo la Staples (informatica) e la Conforama (mobili ed arredamento) hanno registrato cali nei volumi d'affari nel 2008 (rispettivamente dell'8% e del 7%).

IKEA e Moviflor hanno registrato i maggiori aumenti, insieme alla Leroy Merlin (+ 34%).

CENTRI COMMERCIALI

Il numero di centri commerciali è in costante aumento in Portogallo, principalmente negli anni più recenti, in cui si è assistito alla creazione di grandi superfici nei principali centri urbani del paese.

Il centro commerciale è anche il luogo preferito dal consumatore portoghese, che ha sostituito i negozi dei centri storici delle città con quelli dei nuovi centri commerciali localizzati soprattutto nei dintorni delle città. Il consumatore preferisce acquistare in questi centri dove trova un gran numero e varietà di negozi (prodotti alimentari, abbigliamento ed accessori, arredamento, elettronica, giocattoli, cosmetici, attrezzature sportive, libreria, ristorazione, ecc.) ed una grande varietà di marche. I centri urbani delle città, dove meno di dieci anni fa si trovavano i grandi negozi e magazzini, registrano un calo accentuato di clientela e l'inevitabile chiusura di molti spazi commerciali.

L'Associazione Portoghese di Centri Commerciali (APCC) ha 65 associati che rappresentano 98 centri commerciali, con una superficie lorda locabile di 2.416.519 m². I centri commerciali associati integrano 8.288 piccoli e grandi commercianti, rappresentando 70.000 posti di lavoro.

I centri commerciali con superficie più elevata dispongono generalmente di un ipermercato (Continente/Modelo, Jumbo o Feira Nova).

Elenco principali operatori della GDO

Operatori della distribuzione mista a base alimentare

ALDIDISCOUNT, LDA

Rua Ponte dos Cavalos, 155
Pinhal dos Santos Fernandes Alto Estanqueiro – Jardã
2870 Montijo
Tel. +351 212 327 330
Fax. +351 212 327 350
Web: <http://www.aldi.pt>

APOLÓNIA SUPERMERCADOS, SA

Entrepósito E2 – Módulo 8 CP 2M – Sitio do Guelhim
8009– 021 Faro
Tel. +351 289 990 020
Fax: +351 289 990 021
E-mail: apolonia@apolonia.com
Web: <http://www.apolonia.com>

BOM DIA – SOC. DE GESTÃO EXPL. DE SUPERMERCADOS, SA

Rua da Bela Vista, 8
2739 – 501 Cacém
Tel. +351 214 788 460
Fax: +351 214 788 460
Web: <http://www.supersol.pt>

COMPANHIA PORTUGUESA DE HIPERMERCADOS, SA

Travessa Teixeira Júnior, 1
1300-553 Lisboa
Tel. +351 213 602 100
Fax: +351 213 632 782
E-mail: contacto@auchan.pt
Web: <http://www.jumbo.pt>

DIA PORTUGAL – SUPERMERCADOS, SA

Edifício Parque Oceano, 3º E Rua Dr. José Joaquim de Almeida, 2
2780– 337 Oeiras
Tel. +351 214 401 200
Fax: +351 214 421 094
E-mail: minipreco@mail.telepac.pt
Web: <http://www.minipreco.pt>

DISTRIVERDE – SUPERMERCADOS, LDA

Lugar do Souto – Gême
3730 Vila Verde
Tel. +351 253 310 280
Fax: +351 253 310 288
E-mail: distriverde@portugalmail.pt

FREITAS SUPERMERCADOS, LDA

Rua D. Maria Faria Ramos, 1190 – São Torcato
4800-881 Guimarães
Tel. +351 253 559 800
Fax: +351 253 559 809
E-mail: geral@freitassuper.pt
Web: <http://www.freitassuper.pt>

GRUPO MOSQUETEIROS, SA

Lugar do Marrujo – Bugalhos
2384-004 Alcanena
Tel. +351 249 880 300
Fax: +351 249 880 375
E-mail: geral@mosqueteiros.com
Web: <http://www.mosqueteiros.com>

JERÓNIMO MARTINS SGPS, SA

Rua Tierno Galvan Torre 3 - 9º
1070-274 Lisboa
Tel. +351 213 818 400
Fax: +351 213 870 543
Web: <http://www.jeronimo-martins.pt>

LIDL & COMPANHIA, SA

Rua Pé de Mouro, Nº 18 – Linhó
2714 – 510 Sintra
Tel. +351 219 249 700
Fax: +351 219 240 084
Web: <http://www.lidl.pt>

MODELO CONTINENTE HIPERMERCADOS, SA

Estrada Nacional, Nº 249 – 1º - Venteira
2724 – 510 Amadora
Tel. +351 214 179 800
Fax: +351 214 174 581
Web: <http://www.sonaedistribuicao.pt>

SAMPEDRO SUPERMERCADOS, LDA

Rua Padre Américo Monteiro Aguiar, Lote 3
1675 – 210 Pontinha
Tel: +351 214 788 850
Fax: +351 213 519 755
E-mail: geral@sampedrosupermercados.com

ULMAR SUPERMERCADOS , SA

Canhestro - Pousos
2401 – 972 Leiria
Tel. +351 244 830 920
Fax: +351 244 830 921
E-mail: geral@ulmar.pt
Web: <http://www.ulmar.pt>

Grandi superfici specializzate

TOYS "R" Us PORTUGAL, LDA (giocattoli)

Parque do Complexo do Cascaishopping Estrada Nacional, No 9
2645 – 543 Alcabideche
Telf: +351 214 602 020
Fax: +351 214 602 104
Web: <http://www.toysrus.pt>

BRICODIS – DISTRIBUIÇÃO DE BRICOLAGE, SA (arredo casa e accessori)

Avenida dos Cavaleiros, No 70 – Portela
2799 - 525 Carnaxide
Telf: +351 214 164 000
Fax: +351 214 164 002
Web: <http://www.aki.pt>

WORTEN – EQUIPAMENTOS PARA O LAR, SA (elettronica di consumo, informatica, elettrodomestici)

Rua Joao de Mendonça, 529 - 7o
4464 - 501 Senhora da Hora
Telf: +351 229 561 899
Fax: +351 229 561 792
Web: <http://www.worten.pt>

STAPLES (informatica, elettronica di consumo)

Rua Quinta do Pinheiro, Edifício Tejo 5o
2795 - 653 Carnaxide
Telf: +351 214 255 800
Fax: +351 214 175 310
Web: <http://www.staples.pt>

FNAC PORTUGAL (elettronica di consumo, informatica, libreria)

Edifício Amoreiras Plaza
Rua Prof. Carlos Alberto Mota Pinto, No 9 – 6oB
1070 – 374 Lisboa
Telef. +351 219 404 700
Fax: +351 219 404 717
Web: <http://www.fnac.pt>

SPDAD,LDA (DECATHLON PORTUGAL) (articoli sportivi)

Alto da Cabreira – Frente a Zona Comercial de Alfragide
2720 – 031 Amadora
Telf: +351 214 707 911
Fax: +351 214 707 939
Web: <http://www.decathlon.pt>

SPORT ZONE – COMÉRCIO DE ARTIGOS DE DESPORTO, SA (articoli sportivi)

Rua Joao Mendonça, No 529
4464 - 501 Senhora da Hora

Telf: +351 220 116 838
Fax: +351 229 561 811
Web: <http://www.sportzone.pt>

MAX MAT – DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO,SA (materiali per l'edilizia)

Rua das Macieiras, No330
4445 – 502 Ermesinde
Telf: +351 229 771 185
Fax: +351 229 756 461
Web: <http://www.maxmat.pt>

VOBIS, INFOFIELD – INFORMATICA, SA (informatica)

Estrada de Outurela, No 118
Edifício Imopolis, Bloco B e C
2790 – 114 Carnaxide
Telef. +351 214 721 300
Fax: +351 210 122 173
Web: <http://www.vobis.pt>

LEROY MERLIN PORTUGAL, SA (bricolage, arredamento e giardino)

Av. dos Cavaleiros, No 70
2790 – 045 Carnaxide
Telf: +351 214 166 700
Fax: +351 214 166 777
Web: <http://www.leroymerlin.pt>

IKEA PORTUGAL – MÓVEIS E DECORAÇÃO, LDA (mobili ed arredamento)

Zona Industrial de Alfragide, EN 117
2614 – 520 Amadora
Telf: +351 214 705 000
Fax: +351 214 705 012
Web: <http://www.ikea.com/pt/pt>

CONFORAMA – MOBILIÁRIO E DECORAÇÃO, SA (mobili ed arredamento)

Cascaishopping – Estrada Nacional, No 9 – Km 6,8
2645 - 543 Alcabideche
Telf: +351 214 607 620
Fax: +351 214 607 630
Web: <http://www.conforama.pt>

MEDIA SATURN- SERVIÇOS DE APOIO ADMINISTRATIVO,LDA (elettronica di consumo)

Av. Dr. Francisco Luís Gomes, No 1 – 3o
Edifício Entrepasto
1800 – 177 Lisboa
Telf: +351 210 042 200
Fax: +351 210 042 029
Web: <http://www.mediamarkt.pt>

TUDO AZUL – COMÉRCIO DE PRODUTOS NATURAIS, SA (prodotti cosmetici e profumi)

Av. Infante Santo, No 23 – 11o
1350 – 177 Lisboa
Telf: +351 213 932 952
Fax: +351 213 932 970
Web: <http://www.oboticario.pt>

LA REDOUTE PORTUGAL (vendita di abbigliamento ed accessori per catalogo)

Estrada Nacional no 1, 1633
2400-001 LEIRIA
Telf: +351 244 811 035
Fax: +351 244 810 098
E-mail: <http://www.laredoute.pt>

MOVIFLOR – COMERCIO MOBILI-RIO, SA (mobili ed arredamento)

Largo da Graça, 28
1199 – 008 Lisboa
Telf: +351 219 938 617
Fax: +351 219 938 621
E-mail: <http://www.moviflor.pt>

Cash & Carry

MALAQUIAS – DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR, SA

Rua Dr. Manuel Arala, 52 – Apartado 68
3884 - 909 Ovar
Tel. +351 256 580 200
Fax: +351 256 580 299
E-mail: malaquias@malaquias.pt
Web: <http://www.malaquias.pt>

MAKRO, SA

Rua Quinta do Paizinho nº1, Portela de Carnaxide
2790-236 Carnaxide
Tel. +351 214 246 500
Fax: +351 214 244 652
E-mail: cliente@makro.pt
Web: <http://www.makro.pt>

RECHEIO, CASH & CARRY, SA (GRUPPO JERÓNIMO MARTINS, SA)

Rua Tierno Galvan Torre 3 - 9º
1070-274 Lisboa
Tel. +351 213 818 400
Fax: +351 213 870 543
E-mail: cliente@recheio.pt
Web: <http://www.recheio.pt>

Mercati Centrali all'Ingrosso

CENTRAL NACIONAL RETALHISTA – DIST. ART. GRANDE CONSUMO, SA

Rua Professor Henrique de Barros, 4, r/c C
Edifício Sagres
2685-338 Prior Velho
Tel. +351 219 498 800
Fax: +351 219 498 801
E.-mail: carteiro@cnr.pt
Web : <http://www.cnr.pt>

Catene di negozi (settore abbigliamento)

C & A MODAS, LDa & CIA (abbigliamento ed accessori)

Estrada Nacional 9, Km 6.8 - Cascaishopping
2645 – 543 Alcabideche
Telf: +351 214 604 420
Fax: +351 214 604 436
Web: <http://www.c-e-a.pt>

FOREVA – COMÉRCIO DE CALÇADO, SA (calzature)

Rua Abílio Lopes das Neves, No 593
Apartado 155 - Guimaraes
4805 – 214 Ponte GMR
Telf: +351 219 532 440
Fax: +351 219 532 449
Web: <http://www.foreva.pt>

MODALFA – COMÉRCIO E SERVIÇOS, SA (abbigliamento ed accessori)

Rua Joao de Mendonça, 529
4464 - 501 Senhora da Hora
Telf: +351 229 561 532
Fax: +351 229 561 902
Web: <http://www.modalfa.pt>

SLS SALSA – COMÉRCIO E DIFUSAO DE VESTUÁRIO,SA (abbigliamento ed accessori)

Avenida das Indústria, No 511
Apartado 7079
4760 – 725 Ribeirao Vila Nova de Famalicao
Telf: +351 252 450 100
Fax: +351 252 492 646
Web: <http://www.salsa jeans.com>

Associações

APCC – Associação Portuguesa de Centros Comerciais

Avenida Eng^o Duarte acheco, Torre 2, Piso 9 – sala 2
1070-102 Lisboa
Tel. +351 213 193 188
Fax: +351 213 543 401
E-mail: info@apcc.pt
Web: <http://www.apcc.pt>

APED – Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição

Campo Grande, 286 – 5^o
1700-096 Lisboa
Tel. +351 217 510 920
Fax: +351 217 571 952
Web: <http://www.aped.pt>

APF – Associação Portuguesa de Franchise

Sintra Business Park, Edifício 1, 2D
2710-089 Sintra
Tel. +351 219 112 720
Fax: +351 219 112 729
E-mail: info@apf.org.pt
Web: <http://www.apfranchise.org>

ANCIPA – Associação Nacional de Comerciantes e Industriais de Produtos Alimentares

Largo de São Sebastião da Pedreira, 31
1050-205 Lisboa
Tel. +351 213 528 803
Fax: +351 213 154 665
E-mail: geral@ancipa.pt
Web: <http://www.ancipa.pt>

Altri indirizzi

Ambasciata d'Italia a Lisbona

Largo Conde Pombeiro, 6
1150-100 Lisboa
Tel. +351 213 515 320
Fax: +351 213 154 926
E-mail: ambasciata.lisbona@esteri.it

ICE – Istituto nazionale per il Commercio Estero

Avenida 5 de Outubro, 95 – 6º
1050-051 Lisboa
Tel. +351 217 902 440
Fax: +351 217 902 449
E-mail: lisbona@ice.it
Web: <http://www.ice.it>

Istituto Italiano di Cultura di Lisbona

Rua do Salitre, 146
1250-204 Lisboa
Tel. +351 213 884 172
Fax: +351 213 857 117
E-mail: iiclisbona@esteri.it
Web: <http://www.iiclisbona.esteri.it>

Consolato d'Italia – Porto

Rua da Restauração, 409
4050-506 Porto
Tel. +351 226 006 546
Fax: +351 226 006 532
E-mail: consitalia.porto@ccitalia.pt

Camera di Commercio Italiana per il Portogallo

Avenida 5 de Outubro, 95 – 6º
1050-051 Lisboa
Tel. +351 217 950 263
Fax: +351 217 931 984
E-mail: lisboa@ccitalia.pt
Web: <http://www.ccitalia.pt>

Normativa commercio al dettaglio

□ **Normative relative alla licenza commerciale**

- Legge n.º 21/2009 del 19 gennaio

Stabilisce il regime giuridico relativo all'installazione e modifiche degli stabilimenti di commercio al dettaglio e dei gruppi commerciali.

- Ordinanza n.º 417/2009 del 16 aprile

Stabilisce le regole di funzionamento delle Commissioni di Autorizzazione Commerciale (COMAC).

- Ordinanza n.º 418/2009 del 16 aprile

Stabilisce la metodologia per l'approvazione del progetto per effetti di valutazione e punteggio delle bozze di installazione e modifica degli stabilimenti di commercio alimentare e misto, di commercio non alimentare e dei gruppi commerciali.

□ **Normative relative agli orari di funzionamento**

- Decreto legge n.º 48/96 del 15 maggio (modificato dal decreto legge n.º 126/96 del 10 agosto)

Stabilisce il regime degli orari di funzionamento dei stabilimenti commerciali.

- Ordinanza n.º 153/96 del 15 maggio

Regime applicabile alle grandi superfici commerciali continue (superiori a 2.000 m²) ed agli stabilimenti che, trovandosi all'interno dei centri commerciali, abbiano aree di vendita continua.

- Ordinanza n.º 154/96 del 15 maggio

Definisce i negozi di convenienza.