



CITTA' DI MORTARA

Provincia di Pavia

PIAZZA MARTIRI DELLA LIBERTA' 21 - 27036 MORTARA
<http://www.comune.mortara.pv.it>

SINDACO - DOTT. ROBERTO ROBECCHI

ASSESSORE ALL'URBANISTICA - AVV. LUIGI FERRARI BARDILE

SEGRETARIO COMUNALE - DOTT. MARIA LUISA PIZZOCCHERO

PROGETTISTI UFFICIO TECNICO COMUNALE:

ARCH. FABIANO CONTI

GEOM. RENATO CAVEZZALE

GEOM. VINCENZO PISCIONERI

GEOM. SABRINA PISCHEDDA

RAG. MARCO SAVINI

COLLABORATORI ESTERNI:

DOTT. IN ARCH. MARCO BOSI

DOTT. IN ARCH. SARA ZORZOLO

ARCH. CINZIA BIO

DOTT. IN ARCH. MARTA MORASCHI

STUDIO COMMERCIALE:

Società di Ricerca e Pianificazione di Anzini Mauro & C. s.n.c.

DOTT. MAURO ANZINI

DELIBERA CONSILIARE DI ADOZIONE

DELIBERA CONSILIARE DI APPROVAZIONE

PROGETTO

PGT

PIANO DI GOVERNO DEL TERRITORIO

AI SENSI DELLA LEGGE REGIONALE N. 12/2005

TITOLO ELABORATO

STUDIO COMMERCIALE

DATA

FEBBRAIO 2011

COMUNE DI MORTARA

PROVINCIA DI PAVIA

Studio redatto da:

**Società di
Ricerca e Pianificazione**

di Anzini Mauro & C. S.n.c.

Via degli Scipioni,5
20129 Milano (MI)
Tel. 02/29524040
Fax. 02/29515111
E-mail: studioanzini_@libero.it

Quadro conoscitivo del territorio comunale

Componente commerciale

**Allegato al Piano di Governo del Territorio
(L.R. 12/2005 s.m.i.)**



INDICE

1. Oggetto dell'analisi	pag. 1
2. Quadro normativo di riferimento	pag. 6
2.1 <i>Commercio al dettaglio in sede fissa: definizioni e forme</i>	pag. 6
2.2 <i>Commercio al dettaglio in sede fissa: tipologie</i>	pag. 6
2.3 <i>Commercio al dettaglio in sede fissa: la programmazione commerciale regionale</i>	pag. 7
2.4 <i>Commercio al dettaglio in sede fissa: la programmazione commerciale provinciale</i>	pag. 8
2.5 <i>Centri di telefonia fissa (Phone Center)</i>	pag. 10
3. Quadro ricognitivo territoriale e demografico	pag. 12
3.1 <i>Inquadramento territoriale</i>	pag. 12
3.2 <i>Inquadramento demografico</i>	pag. 14
4. Quadro conoscitivo del sistema distributivo comunale	pag. 19
4.1 <i>Evoluzione del sistema distributivo</i>	pag. 19
4.2 <i>Lo stato di fatto del commercio al dettaglio in sede fissa</i>	pag. 21
4.3 <i>La distribuzione territoriale dei punti di vendita al dettaglio in sede fissa</i>	pag. 24
4.4 <i>Lo stato di fatto dei centri di telefonia fissa</i>	pag. 30
4.5 <i>Rapporto tra domanda e offerta</i>	pag. 318
5. Ipotesi di sviluppo del sistema distributivo comunale	pag. 33
6. Conclusioni	pag. 35

ALLEGATI

Allegato 1 – Quadro del sistema distributivo nazionale e lombardo	pag. 37
Allegato 2 – Nota metodologica	pag. 48

1. Oggetto dell'analisi

La L.R. 12/05 s.m.i. ha introdotto un nuovo strumento di pianificazione comunale, il Piano di Governo del Territorio (P.G.T.), articolato in tre distinte componenti: il Documento di Piano, il Piano dei Servizi, il Piano delle Regole.

Il rapporto tra la programmazione in campo commerciale e il nuovo strumento urbanistico è definito dalla D.C.R. 13 marzo 2007, n. 8/352 "Indirizzi generali per la programmazione urbanistica del settore commerciale (articolo 3, comma 1, della L.R. 23 luglio 1999, n. 14)".

In particolare, "... le problematiche relative alla distribuzione commerciale si rapportano:

→ con il Documento di Piano per quanto riguarda:

- la costruzione del quadro conoscitivo del territorio comunale (art. 8, comma 1, lettera b), nell'ambito del quale deve essere evidenziata la strutturazione esistente del settore commerciale;
- la definizione degli obiettivi di sviluppo comunale (art. 8, comma 2, lettere a e b), dove devono essere evidenziate le esigenze di sviluppo o di riorganizzazione o di contenimento del settore commerciale;
- la determinazione delle politiche di settore (art. 8, comma 2, lettera c), dove particolare attenzione deve essere posta al comparto della distribuzione commerciale nelle sue varie componenti tipologiche;
- l'evidenziazione delle previsioni di carattere commerciale che presentano ricadute a scala sovracomunale (art. 8, comma 2, lettere c ed e), da evidenziare specificamente;
- la valutazione ambientale e paesaggistica delle strategie e delle azioni di piano;

→ con il Piano dei Servizi ed il Piano delle Regole per quanto riguarda:

- la necessità di integrare le politiche commerciali con le politiche più generali di miglioramento dell'insieme dei servizi e delle attrezzature di interesse generale offerte alla popolazione locale;
- la necessità di coerenzare le politiche commerciali con l'insieme delle azioni mirate alla riqualificazione dei tessuti urbani sia centrali che periferici, con particolare attenzione alle azioni di recupero degli ambiti degradati e da riconvertire a nuovi usi;

→ con gli strumenti attuativi di pianificazione comunale nonché con gli atti di programmazione negoziata con valenza territoriale, previsti dall'articolo 6 della l.r. 12/2005 per quanto riguarda:

- gli aspetti di concreto inserimento territoriale, paesaggistico ed ambientale della progettazione dei nuovi insediamenti e l'eventuale valutazione di impatto ambientale”.

Sempre la già citata D.C.R. 8/352 precisa che “... nel Documento di Piano pertanto deve essere garantita specifica attenzione al sistema commerciale locale ed in particolare a:

- la funzionalità complessiva della rete commerciale;
- la distribuzione sul territorio comunale degli esercizi commerciali e le relative potenzialità o carenze;
- la presenza e localizzazione delle diverse tipologie di vendita;
- la consistenza della rete commerciale nei nuclei di antica formazione, evidenziando l'eventuale presenza di esercizi “storici” o di aree urbane a specifica funzionalità commerciale da valorizzare. ...”

In caso di nuove previsioni di carattere commerciale di rilevanza sovracomunale (con riferimento, quindi, alle grandi strutture di vendita), gli elementi sopra indicati dovranno essere integrati da valutazioni a scala sovracomunale, “... in relazione a:

- l'accertamento dell'ambito di gravitazione della struttura commerciale da insediare;
- la verifica della consistenza del sistema economico commerciale (esistente o previsto) nell'ambito territoriale di gravitazione così come sopra determinato;
- la necessità di valutare preventivamente le ricadute e gli impatti generati sia a scala locale che sovracomunale e sotto i vari aspetti di possibile incidenza (infrastrutturale, ambientale, paesaggistico, di dotazione dei servizi), nonché attraverso uno studio di prefattibilità che, anche ricorrendo a modelli matematici di simulazione, documenti lo stato di criticità della rete viabilistica esistente ed il grado di incidenza dell'indotto derivante dall'attuazione dell'intervento programmato;
- il riconoscimento del livello di accessibilità della localizzazione prescelta per l'intervento dal punto di vista dei servizi pubblici di trasporto;
- la verifica di coerenza con le valutazioni di sostenibilità derivanti dal contemporaneo processo, da condursi all'interno del Documento di Piano, di Valutazione Ambientale Strategica (VAS).

Ancora, con riferimento ai rapporti tra programmazione commerciale e Piano dei Servizi, la D.C.R. 8/352 sottolinea: *“il Piano dei Servizi rappresenta lo strumento atto a promuovere una corretta integrazione delle funzioni commerciali con i servizi pubblici di interesse generale per la comunità; può definire infatti scelte idonee a valorizzare il comparto, quali:*

- *l'integrazione con i servizi per il tempo libero, rispondendo all'esigenza di fornire attrezzature che coniughino shopping e svago, sia all'interno delle città che in luoghi esterni opportunamente dedicati;*
- *il coordinamento con la realizzazione di parcheggi, aree di sosta e di interscambio;*
- *l'integrazione con programmi comunali e sovracomunali di ricostruzione di connessioni verdi e di reti ciclo – pedonali;*
- *l'eventuale raccordo con l'attivazione di servizi culturali o ricreativi nei centri urbani;*
- *l'interazione con le previsioni del Piano Urbano del Traffico e del Programma triennale delle opere pubbliche;*
- *la promozione della partecipazione delle associazioni del commercio nella realizzazione esecutiva, gestionale e finanziaria dei servizi di qualificazione dell'offerta commerciale locale”.*

Quanto al Piano delle Regole, la Delibera 8/352 specifica: *“il Piano delle Regole si connota come lo strumento di promozione della qualità urbana e territoriale e, in particolare rappresenta lo strumento attraverso cui si può assicurare l'integrazione tra le diverse componenti del tessuto edificato. E' quindi all'interno del Piano delle Regole che deve essere ricercato il corretto dimensionamento e posizionamento delle attività commerciali in rapporto all'assetto urbano consolidato, considerandole come una risorsa importante a disposizione della pianificazione ai fini del raggiungimento di obiettivi generali di qualificazione di parti di città e di tessuto urbano, di risanamento e rivitalizzazione dei centri storici, di recupero e integrazione urbana di ambiti degradati, compromessi o abbandonati.*

Il Piano delle Regole dettaglierà pertanto le caratteristiche degli interventi commerciali consentiti per le diverse situazioni urbane presenti nell'ambito comunale: centri di antica formazione ed aree urbane centrali, aree perturbane o periferiche, aree extraurbane di interesse sovracomunale, normando puntualmente le modalità di inserimento di tali strutture nel contesto territoriale, avendo particolare attenzione a:

- *la disciplina dell'assetto morfologico in rapporto alle caratteristiche funzionali, insediative, paesistiche ed ambientali e le potenzialità di riorganizzazione urbanistica locale conseguenti all'insediamento dell'attività commerciale;*
- *la specificazione delle categorie commerciali non ammissibili in determinati contesti;*

- *la prescrizione di parametri qualitativo – prestazionali riguardanti materiali, tecnologie, elementi costruttivi finalizzati ad assicurare la qualità degli interventi in rapporto all'efficacia energetica, alla riduzione dell'inquinamento, al risparmio di risorse naturali;*
- *l'incentivazione delle attività commerciali di vicinato”.*

La **presente analisi** si propone, in particolare, come sviluppo del rapporto tra pianificazione commerciale e Documento di Piano: saranno condotte indagini specifiche e articolate, che terranno conto della domanda espressa dai consumatori, con riferimento alla popolazione residente, a quella fluttuante, ai turisti, ai pendolari ecc.; delle evasioni per acquisti verso l'esterno e delle gravitazioni rivolte all'interno; dell'offerta presente nell'area presa in considerazione e nelle aree vicine.

Il tutto, naturalmente, raccordato con un'analisi del divenire e della possibile evoluzione dell'offerta distributiva nel Comune.

Un altro aspetto da esaminare in sede di Piano di Governo del Territorio riguarda i centri di telefonia in sede fissa (Phone Center).

Infatti, il 22 dicembre 2008 la Giunta regionale lombarda con delibera n. VIII/8778 ha approvato un documento in cui vengono fornite indicazioni agli enti interessati in merito all'insediamento di centri di telefonia in sede fissa.

Con riferimento alla predisposizione dei Piani di Governo del Territorio (P.G.T.), la Delibera regionale stabilisce che:

“in sede di Documento di Piano, nell'ambito delle analisi delle caratteristiche della rete commerciale esistente e delle politiche commerciali da perseguire, dovranno essere puntualmente individuati gli esercizi destinati a centri di telefonia in sede fissa esistenti, nonché precisati gli ambiti territoriali nei quali potranno essere ammessi nuovi insediamenti tenendo conto della necessità:

- *d'integrare le politiche commerciali con le politiche più generali di miglioramento dell'insieme dei servizi e delle attrezzature offerte alla popolazione locale;*
- *di coerenza le politiche commerciali con l'insieme delle azioni mirate alla riqualificazione dei tessuti urbani sia centrali che periferici;”*

“in sede di Piano delle Regole, dovranno essere puntualmente disciplinate:

- *il posizionamento e il dimensionamento di queste attività in rapporto all'esigenza di assicurare un equilibrato e razionale assetto del tessuto urbano e del raggiungimento di obiettivi generali di*

qualificazione di parti di città con la conseguente possibilità di prevedere la non ammissibilità del loro insediamento in determinati contesti (centri storici, aree ambientali di rilevante valore, ecc.);
- le caratteristiche e i parametri qualitativo-prestazionali sia di tipo urbanistico: obbligo di disponibilità di parcheggi pertinenziali adeguati, condizioni di viabilità di accesso adeguate; sia di tipo edilizio: uso di materiali, di tecnologie, di elementi costruttivi finalizzati ad assicurare qualità agli interventi in rapporto all'inserimento urbano che all'efficacia energetica e alla riduzione dell'inquinamento".

Nella presente analisi, pertanto, verrà condotta un'indagine relativa alla presenza dei phone center sul territorio comunale, prospettando lo sviluppo di tale servizio, considerando le dinamiche della popolazione residente in termini popolazione straniera, le caratteristiche urbanistiche e viabilistiche del territorio ecc
...

Prima di sviluppare le indagini sopra indicate, si propone un riassunto delle normative nazionali e regionali di riferimento, che determinano il quadro di azione e di sviluppo del settore commerciale.

2. Quadro normativo di riferimento

2.1. Commercio al dettaglio in sede fissa: definizioni e forme

Le definizioni delle diverse attività commerciali sono contenute nell'art. 4 del decreto legislativo 114/98; si tratta di definizioni di valore generale, poiché ricalcano le espressioni usate nelle direttive CEE in materia.

La presente analisi riguarda specificamente le attività di commercio al dettaglio in sede fissa, cioè l'attività esercitata da chi acquista merci e le rivende direttamente al consumatore finale, cioè al pubblico in generale.

2.2 Commercio al dettaglio in sede fissa: tipologie

Il d.lgs. 114/98 individua due soli settori merceologici, alimentare e non alimentare, e una suddivisione dei negozi in classi dimensionali, su base demografica e per superficie di vendita, come riassunto nella successiva tabella:

Classi dimensionali dei punti di vendita al dettaglio in sede fissa

Classe dimensionale	Popolazione inferiore a 10.000 abitanti	Popolazione superiore a 10.000 abitanti
Esercizio di vicinato	fino a 150 mq. di vendita	fino a 250 mq. di vendita
Media struttura	da 151 mq. a 1.500 mq. di vendita	da 251 mq. a 2.500 mq. di vendita
Grande struttura	oltre 1.500 mq. di vendita	oltre 2.500 mq. di vendita

La Regione Lombardia ha articolato (D.G.R. 4 luglio 2007, n. VIII/5054 s.m.i., Allegato 2, tavola1) le grandi strutture di vendita in quattro sottocategorie:

Classi dimensionali delle grandi strutture di vendita – Regione Lombardia

Classe dimensionale	Superficie di vendita
Grande struttura a rilevanza comunale	da 1.501/2.501 mq. a 5.000 mq.
Grande struttura a rilevanza provinciale	da 5.001 mq. a 10.000 mq.
Grande struttura a rilevanza interprovinciale	da 10.001 mq. a 15.000 mq.
Grande struttura a rilevanza regionale	oltre 15.000 mq.

Medie e grandi strutture di vendita possono assumere la forma del centro commerciale, quando “... più esercizi commerciali sono inseriti in una struttura a destinazione specifica e usufruiscono di infrastrutture comuni e spazi di servizio gestiti unitariamente” (D.Lgs. 114/98, art. 4, comma 1, lettera g).

La Regione Lombardia (D.G.R. 4 luglio 2007, n. VIII/5054 s.m.i., punto 4.2.1, comma 2 lettere a e b) ha articolato la definizione del centro commerciale nelle seguenti*:

- Centro commerciale tradizionale
- Centro commerciale multifunzionale
- Factory outlet centre
- Parco commerciale

2.3 *Commercio al dettaglio in sede fissa: la programmazione commerciale regionale*

La disciplina “quadro” dettata dal d.lgs. 114/98 e dalla Legge Regionale 6/2010 è integrata e completata dal Programma Triennale (ora Programma Pluriennale) per lo sviluppo del Settore Commerciale 2006 – 2008 (di cui alla D.C.R. 2 ottobre 2006 n. VIII/215) e dalle sue Modalità applicative (di cui alla D.G.R. 4 luglio 2007 n. VIII/5054 s.m.i.), che pongono specifica attenzione agli elementi di programmazione commerciale, ai criteri di urbanistica commerciale, alle procedure per il rilascio delle autorizzazioni per le medie e grandi strutture di vendita.

In particolare, nel Programma Triennale per lo Sviluppo del Settore Commerciale, allo scopo di consentire la razionalizzazione e la modernizzazione della rete distributiva, controllandone l’impatto territoriale, ambientale, sociale e commerciale, il territorio della Regione è stato suddiviso in ambiti territoriali (ex l.r. 6/2010, art. 3), considerando la presenza di aree metropolitane omogenee e di aree sovracomunali configurabili come unico bacino d’utenza.

Gli ambiti territoriali individuati sul territorio regionale sono i seguenti:

- ambito commerciale metropolitano
- ambito di addensamento commerciale metropolitano
- ambito della pianura lombarda
- ambito montano
- ambito lacustre
- ambito urbano dei capoluoghi.

* Per la corretta definizione delle diverse forme di centro commerciale si rimanda alla normativa regionale citata

Per ciascun ambito sono individuati specifici indirizzi di sviluppo nel triennio. In particolare, per il Comune di Mortara, compreso nell'ambito della pianura lombarda, gli indirizzi di sviluppo sono i seguenti:

- *riqualificazione, razionalizzazione e ammodernamento degli insediamenti e dei poli commerciali già esistenti, compresi i parchi commerciali di fatto;*
- *valorizzazione della articolazione strutturale della rete di vendita, con un limitato sviluppo della media e grande distribuzione nei centri di storica aggregazione commerciale;*
- *qualificazione e specializzazione della rete di vicinato;*
- *promozione dell'integrazione con il commercio ambulante e dell'individuazione di aree dedicate agli operatori ambulanti;*
- *disincentivo alla localizzazione delle attività commerciali in aree extraurbane;*
- *integrazione della rete commerciale con i sistemi produttivi locali;*
- *possibilità di autorizzazione, in un solo esercizio, dell'attività commerciale e di altre attività di interesse collettivo;*
- *valorizzazione e promozione delle attività commerciali di prossimità nei piccoli comuni.*

2.4 *Commercio al dettaglio in sede fissa: la programmazione commerciale provinciale*

In Provincia di Pavia il Piano Territoriale di Coordinamento Provinciale è stato approvato con Delibera di Consiglio n. 53/33382 del 7 novembre 2003.

Relativamente al settore commerciale, il P.T.C.P., nelle Norme Tecniche di Attuazione, specifica: *"nell'ambito delle trasformazioni d'uso del territorio e delle previsioni urbanistiche comunali s'individuano i seguenti casi di previsioni allocative di cui si riconosce la rilevanza sovracomunale, esclusivamente a fini dell'applicazione della norma per il coordinamento, per le quali si farà ricorso a procedura di concertazione tra gli Enti, secondo quanto previsto all'art. 16, comma quarto: ... omissis ... d) insediamenti della media e grande distribuzione e centri commerciali con s.l.p. > 1.500 mq. per Comuni < 10.000 ab. e > 2.500 mq. per Comuni > 10.000 ab."* (art. 17, comma 1).

Quindi il P.T.C.P. continua e specifica : *"Sono da considerarsi previsioni o allocazioni che necessitano del coordinamento sovracomunale, tutte quelle trasformazioni del territorio, relative a qualunque tipologia di insediamento, escluse quelle a fini residenziali, che definiscono aspetti dimensionali di rilevante interesse.*

Le soglie dimensionali oltre le quali le previsioni assumono carattere sovracomunale vengono così stabilite: a) il superamento della soglia predefinita di superficie lorda di pavimento e quanto riguarda aree e poli produttivi e insediamenti commerciali per le grandi strutture di vendita” (art. 18, comma 2).

Nei casi sopra indicati, il Comune interessate “deve comunicare la propria decisione alla Provincia e a tutti i Comuni contermini ed Enti interessati, trasmettendo l’atto formale con cui assume l’ipotesi di decisione, corredato dagli elaborati tecnici atto ad illustrare la decisione della localizzazione e le sue caratteristiche” (art. 19, comma 1), al fine di attivare la procedura per l’applicazione del principio di coordinamento e di sussidiarietà nella pianificazione di scelte e previsioni di rilevanza sovracomunale.

Segnaliamo che la Provincia di Pavia ha dato avvio, con deliberazione di Giunta n. 69 del 1.03.2006, ha avviato l’adeguamento del PTCP alla L.R. 12/05.

Con deliberazione della Giunta Provinciale n. 385/19927 del 5.07.2007 ha definito le Linee guida per l’adeguamento del PTCP.

In materia commerciale, le Linee guida stabiliscono quanto segue: “Con riferimento al settore commerciale, le problematiche legate in particolare alla localizzazione delle grandi strutture di vendita, assumono un forte rilievo.

Il commercio infatti è un tema sul quale sarà necessario un approfondimento finalizzato a identificare le politiche insediative di queste attività, sviluppando criteri territoriali, ambientali ed economici per la valutazione delle richieste di apertura di nuovi punti vendita della grande e media distribuzione, nel rispetto delle disposizioni contenute nel Programma triennale.

Tali criteri e indirizzi dovranno proporre obiettivi ed elementi qualitativi per l’attuazione delle politiche urbanistiche comunali, proponendo elementi per la valutazione preventiva per la localizzazione dei nuovi insediamenti definendo allo stesso tempo misure di razionalizzazione e coordinamento, nonché forme compensative per favorire l’ottimale inserimento territoriale e ambientale dei singoli insediamenti.

Dovrà in questo senso essere assicurata la compatibilità a scala sovracomunale delle previsioni di sviluppo commerciale, con particolare riferimento alle dinamiche di evoluzione della rete distributiva e alle condizioni di accessibilità”.

2.5 Centri di telefonia fissa (Phone Center)

Il centro di telefonia fissa (Phone Center) è un'impresa che fornisce a terzi servizi di comunicazione elettronica.

La normativa riguardante i Centri di telefonia fissa è dettata dal Decreto Legislativo 259 del 1° agosto 2003 "Codice delle comunicazioni elettroniche" (che recepisce la direttiva n. 2002/21/CE). In particolare, il rilascio delle autorizzazioni è disciplinato dall'art. 25, comma 4 che recita: *"L'impresa interessata presenta al Ministero una dichiarazione resa dalla persona fisica titolare ovvero dal legale rappresentante della persona giuridica, o da soggetti da loro delegati, contenente l'intenzione di iniziare la fornitura di reti o servizi di comunicazione elettronica, unitamente alle informazioni strettamente necessarie per consentire al Ministero di tenere un elenco aggiornato dei fornitori di reti e di servizi di comunicazione elettronica, da pubblicare sul proprio Bollettino ufficiale e sul sito internet. Tale dichiarazione costituisce denuncia di inizio attività e deve essere conforme al modello di cui all'allegato n. 9. L'impresa è abilitata ad iniziare la propria attività a decorrere dall'avvenuta presentazione della dichiarazione e nel rispetto delle disposizioni sui diritti di uso stabilite negli articoli 27, 28 e 29. Ai sensi dell'articolo 19 della legge 7 agosto 1990, n. 241 e successive modificazioni, il Ministero, entro e non oltre sessanta giorni dalla presentazione della dichiarazione, verifica d'ufficio la sussistenza dei presupposti e dei requisiti richiesti e dispone, se del caso, con provvedimento motivato da notificare agli interessati entro il medesimo termine, il divieto di prosecuzione dell'attività. Le imprese titolari di autorizzazione sono tenute all'iscrizione nel registro degli operatori di comunicazione di cui all'articolo 1 della legge 31 luglio 1997, n. 249"*.

La citata D.G.R. VIII/8778 precisa che *"qualora nel caso concreto si verifichi che il centro di telefonia svolga, nel medesimo locale, anche un'attività commerciale, troverebbe applicazione tutta la disciplina del commercio in sede fissa, e in particolare:*

- *la l.r. 1/2007 e i successivi provvedimenti attuativi volti alla sostituzione di atti autorizzativi con la dichiarazione di inizio attività produttive (DIAP), solo qualora l'esercizio rientri nella tipologia degli esercizi di vicinato;*
- *la l.r. 14/99 relativamente alle modalità di esercizio dell'attività;*
- *la l.r. 22/2000 relativamente alle vendite straordinarie e agli orari;*

- *il d.lgs. 114/98 per tutto ciò che non è ancora disciplinato da leggi regionali”.*

3. Quadro ricognitivo territoriale e demografico

3.1 Inquadramento territoriale

Mortara è un Comune della Provincia di Pavia, centro di primaria importanza della Lomellina. Confina a Nord con i Comuni di Albanese e di Parona, a Est con i Comuni di Gambolò e di Tromello, a Sud con i Comuni di Cernago e di Olevano Lomellina, a Ovest con i Comuni di Castello d'Agogna, Ceretto Lomellina e Nicorvo.



www.viamichelin.it

L'abitato principale si è sviluppato a ridosso della ferrovia, che lo divide in due nuclei nettamente distinti, a Est e a Ovest della stessa. A questo si aggiungono diverse Frazioni: Casoni dei Peri, Casoni di Sant'Albino, Cattanea, Gallina, Madonna del Campo, Medaglia e Molino Faenza.

A questi si aggiunge un nucleo fortemente connotato dal punto di vista commerciale, situato a ridosso della ex S.S. 494, dove si trova, tra l'altro, il centro commerciale ad insegna Bennet.

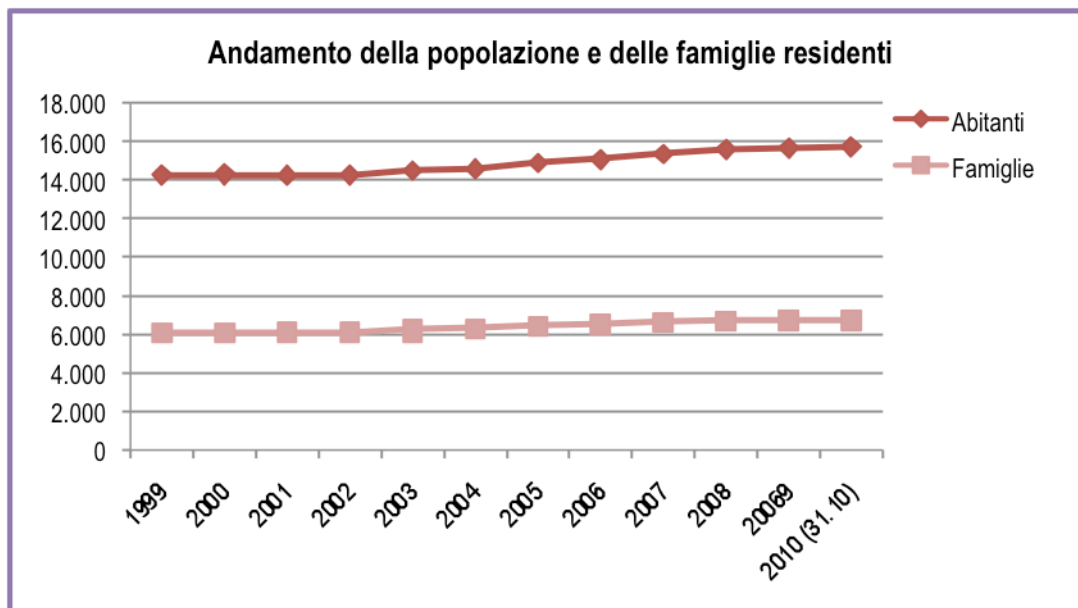
La comunicazioni sono ottime, assicurate dalla già citata ex S.S. 494 cui si aggiunge una fitta rete di Strade Provinciali. La locale stazione ferroviaria mette in comunicazione Mortara con Alessandria, Casale – Asti, Milano, Novara, Pavia e Vercelli.

Segnaliamo che sul territorio comunale si tiene, il venerdì, un importante mercato settimanale, che conta 27 posteggi per il settore alimentare e 86 per il settore non alimentare.

3.2 Inquadramento demografico

ANNO	ABITANTI	FAMIGLIE
1999	14.276	6.083
2000	14.319	6.084
2001	14.236	6.122
2002	14.244	6.126
2003	14.464	6.235
2004	14.564	6.285
2005	14.874	6.410
2006	15.056	6.514
2007	15.325	6.611
2008	15.572	6.686
20069	15.638	6.704
2010 (31.10)	15.718	6.733

Fonte: Comune di Mortara



Nel periodo considerato, i residenti e le famiglie di Mortara sono aumentati, rispettivamente del 10,1% e del 10,7%.

Un fattore da considerare è quello relativo alla composizione della popolazione; infatti, i livelli di spesa, e la ripartizione della spesa stessa sono differenti, anche in misura molto rilevante, a seconda della composizione del

nucleo familiare e dell'età dei suoi componenti. Basti pensare che mentre un pensionato, mediamente, ha una spesa mensile di poco superiore ai 1.400 euro, di cui quasi il 50% destinato a spese per l'abitazione, un single di età inferiore ai 35 anni ha una spesa di poco inferiore a 1.900 euro, dei quali circa un terzo destinato all'abitazione.

Le successive tabelle mostrano quindi la spesa media mensile familiare registrata a livello nazionale al 2008.

	Spesa media mensile/euro
single età <35	1.881
single età 35-64	2.004
single età >64	1.406
coppia con pr <35	2.834
coppia con pr 35-64	2.815
coppia con pr >64	2.175
coppia con 1 figlio	2.993
coppia con 2 figli	3.140
coppia con 3 o più figli	3.244
famiglie monogenitore	2.427
altre tipologie	2.758
MEDIA PER FAM.	2.485

Fonte: ISTAT, dati anno 2008

	Alimentari bevande	Vestiaro calzature	Abitazione energia	Arreda menti	Servizi e spese sanitarie	Trasporti comuni cazione	Tempo libero istruzione	Altre spese
single età <35	15,5	6,7	32,5	4,5	1,8	17,6	6,3	15,1
single età 35-64	16,3	5,5	36,2	5,0	2,5	15,6	4,6	14,3
single età >64	21,6	3,1	46,0	6,2	5,0	7,3	3,2	7,5
coppia con pr <35	13,2	6,1	28,3	7,7	2,6	22,7	4,9	14,6
coppia con pr 35-64	16,9	6,4	31,3	6,3	4,4	17,1	4,6	13,0
coppia con pr >64	21,9	4,1	40,0	5,3	5,6	11,4	3,5	8,2
coppia con 1 figlio	18,6	6,8	29,0	5,5	3,6	18,2	5,7	12,6
coppia con 2 figli	19,4	7,2	27,1	5,2	3,5	18,8	6,4	12,4
coppia con 3 o più figli	21,1	7,2	25,9	5,3	3,9	18,1	7,0	11,6
famiglie monogenitore	19,3	5,7	31,6	5,4	3,8	17,1	5,7	11,4
altre tipologie	21,0	5,5	30,8	5,6	4,0	17,1	5,4	10,6
MEDIA PER FAM.	19,1	6,0	32,2	5,5	3,8	16,4	5,3	11,7

Fonte: ISTAT, dati anno 2008

Analizzeremo la composizione della popolazione comparando i dati riferiti al Comune di Mortara con quelli regionali e provinciali.

I dati demografici di riferimento più recenti sono quelli delle elaborazioni ISTAT al 1° gennaio 2010, che riguardano l'età e lo stato civile della popolazione residente. Come abbiamo già segnalato, si tratta di aspetti estremamente significativi, poiché, ad esempio, ad una popolazione più anziana corrisponde una spesa minore, e, all'opposto, un'incidenza maggiore di persone non coniugate potrebbe comportare un incremento significativo della domanda di beni da acquistare.

Per quanto riguarda il primo aspetto, ovvero l'incidenza di ultra sessantacinquenni, che definiamo "indice di vecchiaia", possiamo rilevare che la popolazione di Mortara risulta meno "giovane" delle medie regionale e in linea con quella provinciale.

	fino a 64 anni	% su totale	65 anni o più	% su totale	TOTALE	Indice di vecchiaia
Regione Lombardia	7.854.961	79,90	1.971.180	20,10	9.826.141	3,98
Provincia Pavia	421.517	77,45	122.713	22,55	544.230	3,43
Comune Mortara	12.102	77,39	3.536	22,61	15.638	3,42

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT 1° gennaio 2010

Il dato riferito allo stato civile dei residenti, che definiamo "propensione al matrimonio", risulta inferiore in linea con la media regionale e superiore a quella provinciale.

	celibi nubili	% su totale popolazione	coniugati divorziati vedovi	% su totale popolazione	TOTALE	Propensione al matrimonio
Regione Lombardia	4.017.413	40,88	5.808.728	59,12	9.826.141	0,69
Provincia Pavia	211.909	38,94	332.321	61,06	544.230	0,64
Comune Mortara	6.336	40,52	9.302	59,48	15.638	0,68

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT 1° gennaio 2010

Un'altra caratteristica influente sulla domanda generata in un determinato ambito territoriale è senza dubbio la presenza di flussi turistici, in particolare se legati all'utilizzo di seconde case: almeno in determinati periodi dell'anno il mercato teorico aumenta proprio grazie agli acquisti effettuati dai turisti, soprattutto se possono contare su un'abitazione (è ormai consuetudine consolidata e registrata in

differenti realtà turistiche che questi ultimi portano dai rispettivi luoghi d'origine la cosiddetta "spesa grossa", in particolare alimentari a lunga conservazione e articoli non alimentari come prodotti per la cura della persona e per l'igiene della casa; tuttavia, la spesa per i generi "freschi" viene generalmente effettuata "in loco"). Per valutare il peso delle abitazioni non occupate da residenti in Mortara, confrontiamo il dato comunale con le medie provinciale e regionale (Fonte: Istat, 14° Censimento Generale della Popolazione e delle Abitazioni, dati ottobre 2001).

	Abitazioni occupate da residenti	Altre abitazioni	Totale	% abitazioni occupate da residenti
Regione Lombardia	3.576.182	462.063	4.038.245	88,6%
Provincia di Pavia	207.008	30.041	237.049	87,3%
Comune di Mortara	5.865	321	6.186	94,8%

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT, 14° Censimento Generale della Popolazione e delle Abitazioni, dati ottobre 2001

La quota di abitazioni occupate dai residenti in Comune di Mortara è sensibilmente superiore al valore mediamente registrato in Regione Lombardia e a quello della Provincia di Pavia, a indicare che il mercato teorico non conta su apporti determinati dalle presenze turistiche.

Un altro aspetto da considerare riguarda l'incidenza della popolazione straniera sul totale dei residenti. A Mortara risiedono 1.996 stranieri, pari al 12,76% della popolazione totale:

	Abitanti	Popolazione straniera	% popolazione straniera
Mortara	15.638	1.996	12,76%

Fonte: Istat, al 31.12.2009

La quota di popolazione straniera a Mortara è sensibilmente superiore al valore mediamente registrato in Provincia di Pavia e nella Regione Lombardia nel suo complesso, dove la quota corrispondente ammonta rispettivamente all'8,95% e al 10,00%, come riassunto nella successiva tabella:

	Abitanti	Popolazione straniera	% popolazione straniera
Provincia di Pavia	544.230	48.702	8,95%
Regione Lombardia	9.826.141	982.225	10,00%

Fonte: Istat, al 31.12.2009

La popolazione straniera residente a Mortara risulta in aumento, come riassunto nella successiva tabella:

Anno	Popolazione straniera	Variazione % su anno precedente
2002	562	--
2003	682	+ 21,3%
2004	880	+ 29,0%
2005	1.078	+ 22,5%
2006	1.284	+ 19,1%
2007	1.509	+ 17,5%
2008	1.828	+ 21,1%
2009	1.996	+ 9,2%

Fonte: Istat, al 31 dicembre

4. Quadro conoscitivo del sistema distributivo comunale

4.1 Evoluzione del sistema distributivo

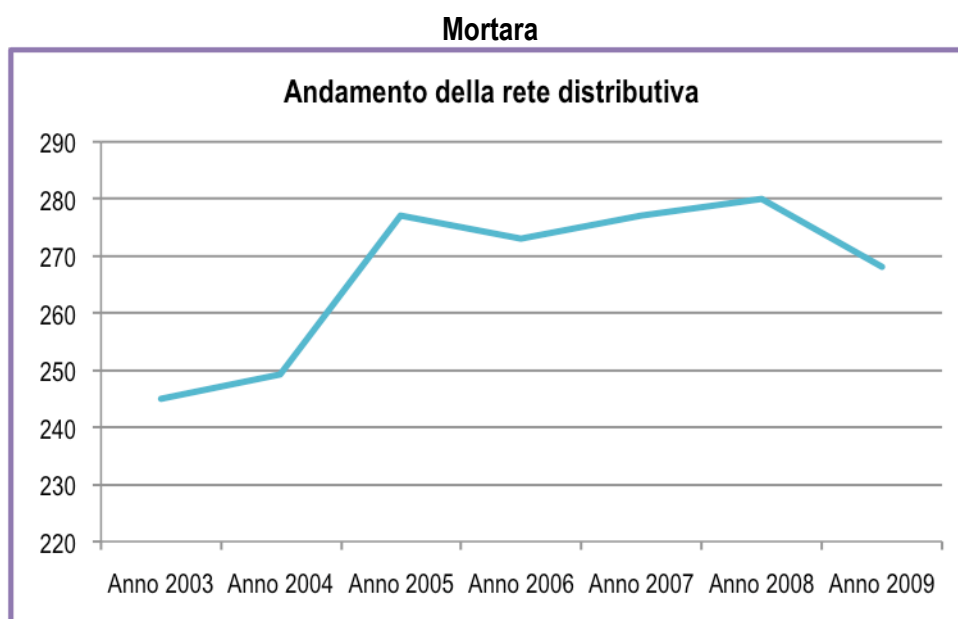
Per valutare l'andamento del sistema distributivo di Mortara, in termini di numero di esercizi presenti sul territorio, faremo riferimento ai rilievi effettuati dall'Osservatorio Regionale del Commercio e raccolti nella Banca Dati Commercio Regione Lombardia; i primi rilievi risalgono al 30.06.2003 e sono poi stati condotti annualmente: l'ultimo dato a oggi disponibile è quello al 30.06.2009.

Riportiamo i dati nella successiva tabella.

Mortara

Anno	Numero esercizi	Variazione n. esercizi su anno precedente	Variazione % su anno precedente	Variazione % su anno 2003
2003	245	--	--	--
2004	249	+ 4	+ 1,6%	+ 1,6%
2005	277	+ 28	+ 11,2%	+ 13,1%
2006	273	- 4	- 1,4%	+ 11,4%
2007	277	+ 4	+ 1,5%	+ 13,1%
2008	280	+ 3	+ 1,1%	+ 14,3%
2009	268	- 12	- 4,3%	+ 9,4%

Fonte: Banca Dati Commercio Regione Lombardia al 30.06 degli anni dal 2003 al 2009



Nel periodo considerato, il sistema distributivo comunale è cresciuto, con un leggero calo tra il 2005 e il 2006 e un nuovo calo, più accentuato, tra il 2008 e il 2009.

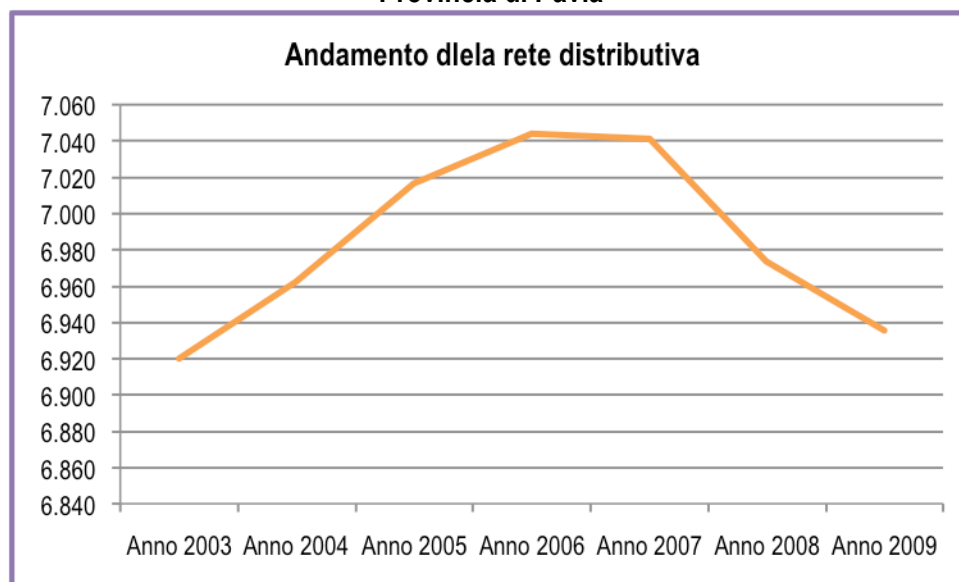
La situazione di Mortara si avvicina a quella della Provincia di Pavia presa nel suo complesso come dimostrano i dati contenuti nella seguente tabella:

Provincia di Pavia

Anno	Numero esercizi	Variazione n. esercizi su anno precedente	Variazione % su anno precedente	Variazione % su anno 2003
2003	6.920	--	--	--
2004	6.962	+ 42	+ 0,6%	+ 0,6%
2005	7.016	+ 54	+ 0,8%	+ 1,4%
2006	7.044	+ 28	+ 0,4%	+ 1,8%
2007	7.041	- 3	- 0,04%	+ 1,7%
2008	6.973	- 68	- 0,9%	+ 0,8%
2009	6.935	- 38	- 0,5%	+ 0,2%

Fonte: Banca Dati Commercio Regione Lombardia al 30.06 degli anni dal 2003 al 2009

Provincia di Pavia



4.2 *Lo stato di fatto del commercio al dettaglio in sede fissa*

La rete di vendita di Mortara è costituita da 211 esercizi per complessivi 33.504 mq. di vendita; di questi esercizi 44 (per 8.277 mq.) appartengono al settore alimentare e/o misto a prevalenza alimentare e 167 (per 25.227 mq.) a quello non alimentare¹. Segnaliamo che, al fine di effettuare una corretta valutazione dell'offerta presente sul territorio, i settori alimentare e non alimentare del Centro Commerciale Bennet sono stati considerati separatamente, sebbene facenti parte di un'unica autorizzazione unitaria (di 8.423 mq., dei quali 2.620 mq. destinati all'alimentare e 5.803 mq. al non alimentare).

Settore merceologico	N. esercizi	Superficie di vendita
Alimentare e misto	44 *	8.277 mq.
Non alimentare	167 **	25.227 mq.
Totale	211	33.504 mq.

* incluso il reparto alimentare del Centro Commerciale Bennet

** incluso il reparto non alimentare del Centro Commerciale Bennet

In base alla classificazione dimensionale operata dal D.Lgs. 114/98 (esercizi di vicinato, medie strutture di vendita, grandi strutture di vendita), i 211 esercizi di Mortara si dividono come indicato nelle successive tabelle:

Esercizi alimentari e misti a prevalenza alimentare

Vicinato		Medie strutture		Grandi strutture	
<u>n. esercizi</u>	<u>mq. esercizi</u>	<u>n. esercizi</u>	<u>mq. esercizi</u>	<u>n. esercizi</u>	<u>mq. esercizi</u>
37	1.062	6	4.479	1 *	2.620

* si tratta del reparto alimentare del Centro Commerciale Bennet

Esercizi non alimentari

Vicinato		Medie strutture		Grandi strutture	
<u>n. esercizi</u>	<u>mq. esercizi</u>	<u>n. esercizi</u>	<u>mq. esercizi</u>	<u>n. esercizi</u>	<u>mq. esercizi</u>
155	10.756	11	8.668	1 *	5.803

* si tratta del reparto non alimentare del Centro Commerciale Bennet

¹ Dati a ottobre 2010, differenti da quelli alla pagina precedente rilevati a giugno 2009.

Sono state escluse tutte le autorizzazioni abbinata a tabelle speciali (carburanti, farmacie, generi di monopolio), edicole, attività di somministrazione di alimenti e bevande, attività artigianali, poiché l'attività prevalente, in questi casi, non è il commercio al dettaglio in sede fissa, oggetto di questa analisi.

Per valutare l'offerta commerciale del Comune di Mortara, confrontiamo la realtà comunale con quella media regionale e provinciale; per gli esercizi di vicinato confronteremo il numero medio di abitanti per singolo negozio nelle tre realtà territoriali (i punti di vendita misti saranno attribuiti al settore alimentare) un valore più basso del rapporto indica una migliore dotazione di punti di vendita; per medie e grandi strutture di vendita confronteremo la disponibilità di mq. ogni 1.000 abitanti per i due settori merceologici (le superfici appartenenti a punti di vendita misti saranno conteggiate per lo specifico settore alimentare o non alimentare) nelle tre realtà territoriali.

Esercizi di vicinato – settore alimentare e misto

	Abitanti	N. esercizi	Ab. x esercizio
Regione Lombardia	9.690.625	33.764	287
Provincia di Pavia	541.772	1.858	292
Comune di Mortara	15.718	37	425

Fonte: Banca dati Regione Lombardia e Istat al 30.06.2009 per Regione Lombardia e Provincia di Pavia; Comune di Mortara a ottobre 2010

Esercizi di vicinato – settore non alimentare

	Abitanti	N. esercizi	Ab. x esercizio
Regione Lombardia	9.690.625	85.469	113
Provincia di Pavia	541.772	4.605	118
Comune di Mortara	15.718	155	101

Fonte: Banca dati Regione Lombardia e Istat al 30.06.2009 per Regione Lombardia e Provincia di Pavia; Comune di Mortara a ottobre 2010

Per gli esercizi di vicinato si riscontra in Mortara una dotazione di punti di vendita sensibilmente inferiore alle medie regionale e provinciale, per il settore alimentare; per il non alimentare, la realtà comunale è invece più ricca delle due realtà di confronto.

Medie strutture – settore alimentare

	Abitanti	Mq.	Mq. x 1.000 ab.
Regione Lombardia	9.690.625	1.215.338	125,41
Provincia di Pavia	541.772	68.473	126,39
Comune di Mortara	15.718	3.307	210,40

Fonte: Banca dati Regione Lombardia e Istat al 30.06.2009 per Regione Lombardia e Provincia di Pavia; Comune di Mortara a ottobre 2010

Medie strutture – settore non alimentare

	Abitanti	Mq.	Mq. x 1.000 ab.
Regione Lombardia	9.690.625	3.948.793	407,49
Provincia di Pavia	541.772	235.900	435,42
Comune di Mortara	15.718	9.840	626,03

Fonte: Banca dati Regione Lombardia e Istat al 30.06.2009 per Regione Lombardia e Provincia di Pavia; Comune di Mortara a ottobre 2010

Per quanto riguarda la disponibilità di mq. appartenenti a medie strutture di vendita ogni 1.000 abitanti, il Comune di Mortara risulta ben dotato per entrambi i settori merceologici, in misura più accentuata per il settore non alimentare.

Grandi strutture – settore alimentare

	Abitanti	Mq.	Mq. x 1.000 ab.
Regione Lombardia	9.690.625	835.774	86,25
Provincia di Pavia	541.772	47.370	87,43
Comune di Mortara	15.718	2.620	166,69

Fonte: Banca dati Regione Lombardia e Istat al 30.06.2009 per Regione Lombardia e Provincia di Pavia; Comune di Mortara a ottobre 2010

Grandi strutture – settore non alimentare

	Abitanti	Mq.	Mq. x 1.000 ab.
Regione Lombardia	9.690.625	2.688.281	277,41
Provincia di Pavia	541.772	121.637	224,52
Comune di Mortara	15.718	5.803	369,19

Fonte: Banca dati Regione Lombardia e Istat al 30.06.2009 per Regione Lombardia e Provincia di Pavia; Comune di Mortara a ottobre 2010

Anche per grandi strutture di vendita, il Comune di Mortara risulta ben dotato, per entrambi i settori merceologici.

4.3 *La distribuzione territoriale dei punti di vendita al dettaglio in sede fissa*

Come si è detto, a Mortara sono presenti 211 esercizi, per complessivi 33.504 mq. di vendita (ricordiamo che le superfici alimentare e non alimentare del Centro Commerciale Bennet sono state considerate separatamente, sebbene facenti capi a un'unica autorizzazione unitaria).

Sul territorio comunale si distinguono quattro nuclei: l'abitato di Mortara centro a Est del tracciato ferroviario, l'abitato di Mortara centro a Ovest del tracciato ferroviario, le Frazioni, le aree in fregio alla ex S.S. 494, a forte vocazione commerciale; a tali nuclei faremo riferimento nell'analisi della distribuzione territoriale della rete di vendita.

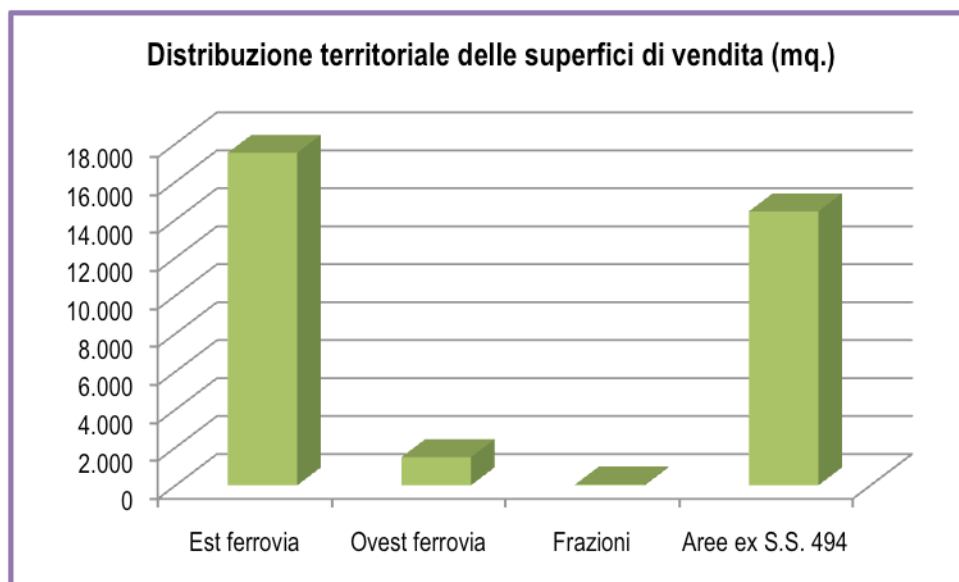
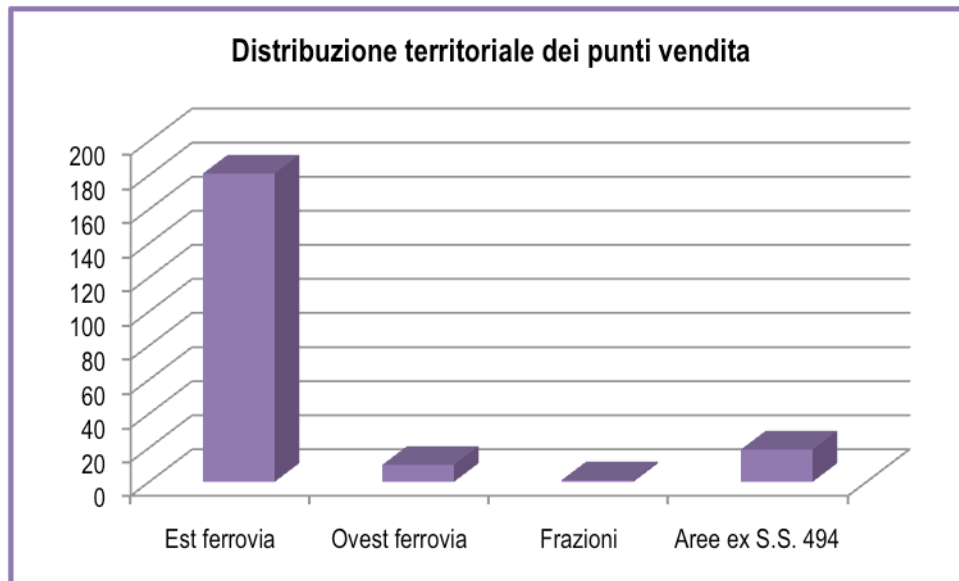
La successiva tabella indica il numero di esercizi presenti in ciascun nucleo, con le rispettive superfici di vendita complessive.

Totale punti di vendita

Nucleo	N. esercizi	Mq. esercizi
Est ferrovia	181	17.526
Ovest ferrovia	10	1.487
Frazioni	1	50
Aree ex S.S. 494	19	14.441
Totale Comune	211 *	33.504

* i reparti alimentare e non alimentare del Centro Commerciale Bennet sono stati considerati separatamente

Il nucleo a Est della ferrovia prevale sia per numero di esercizi, sia per superfici di vendita; le Frazioni sono invece praticamente sprovviste di esercizi (c'è un solo negozio), per cui i residenti in quella parte del territorio comunale dovranno necessariamente spostarsi verso l'abitato centrale per effettuare i propri acquisti.



La situazione resta confermata anche considerando separatamente i due settori merceologici alimentare (nel quale includeremo gli esercizi “misti” a prevalenza alimentare) e non alimentare:

Esercizi alimentari

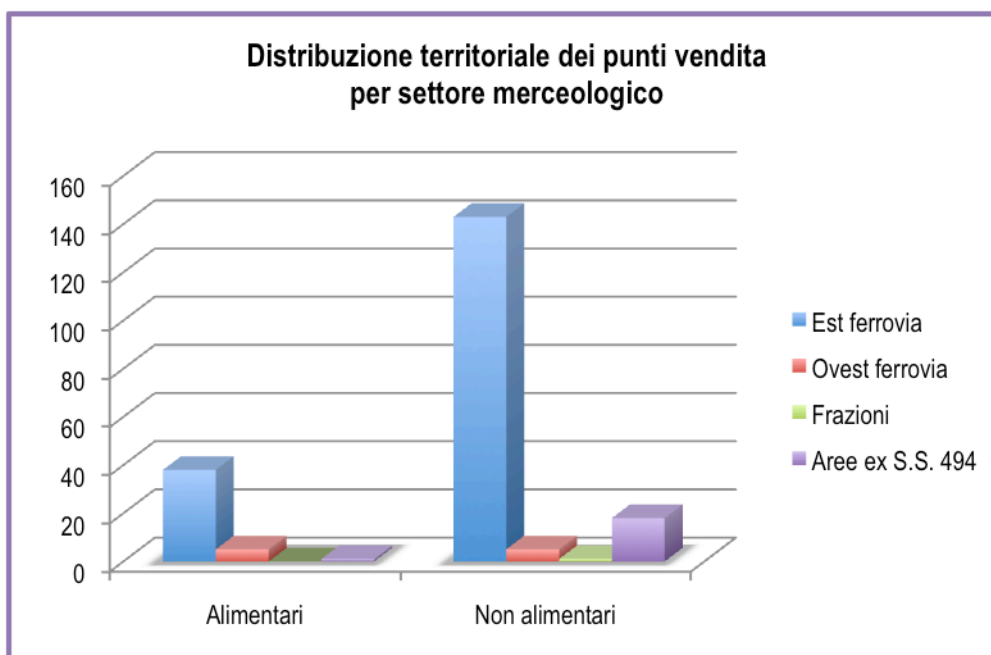
Nucleo	N. esercizi	Mq. esercizi
Est ferrovia	38	4.861
Ovest ferrovia	5	796
Frazioni	--	--
Aree ex S.S. 494	1 *	2.620
Totale Comune	44	8.277

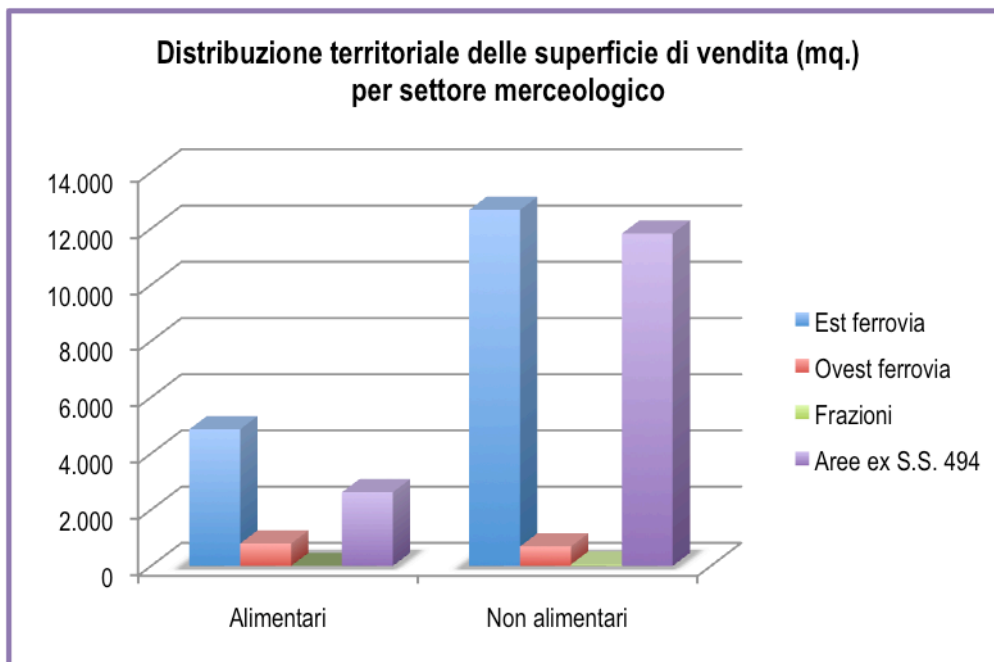
* si tratta del reparto alimentare del Centro Commerciale Bennet

Esercizi non alimentari

Nucleo	N. esercizi	Mq. esercizi
Est ferrovia	143	12.665
Ovest ferrovia	5	691
Frazioni	1	50
Aree ex S.S. 494	18 *	11.821
Totale Comune	167	25.227

* incluso il reparto non alimentare del Centro Commerciale Bennet



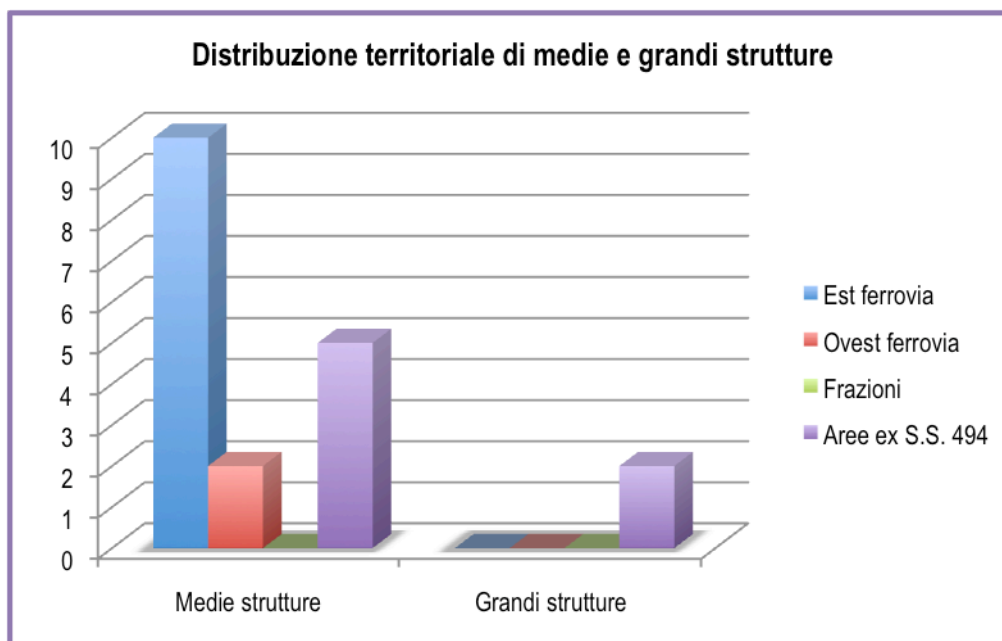


Come si è visto al paragrafo precedente, in Mortara sono presenti 17 medie strutture, per un totale di 13.147 mq. di vendita, e 2 grandi strutture, per complessivi 8.423 mq. (ricordiamo ancora una volta che le superfici alimentare e non alimentare del Centro Commerciale Bennet sono state considerate separatamente, sebbene facenti capo a un'unica autorizzazione unitaria); tali esercizi più "moderni" si distribuiscono sul territorio come indicato di seguito:

Totale medie e grandi strutture

Nucleo	Medie strutture		Grandi strutture	
	N. esercizi	Mq. esercizi	N. esercizi	Mq. esercizi
Est ferrovia	10	7.641	--	--
Ovest ferrovia	2	1.100	--	--
Frazioni	--	--	--	--
Aree ex S.S. 494	5	4.406	2 *	8.423
Totale Comune	17	13.147	2	8.423

* le superfici alimentare e non alimentare del Centro Commerciale Bennet sono state considerate separatamente



La rete di vendita più “moderna” si colloca in misura preponderante nel nucleo centrale a Est della ferrovia e nelle aree a ridosso della ex S.S. 494, a conferma della vocazione commerciale delle aree a ridosso delle maggiori vie di comunicazione.

La situazione resta immutata considerando separatamente i due settori merceologici, alimentare e non alimentare.

Considerando separatamente i due settori merceologici, alimentare e non alimentare, la situazione non cambia:

Medie e grandi strutture – settore alimentare

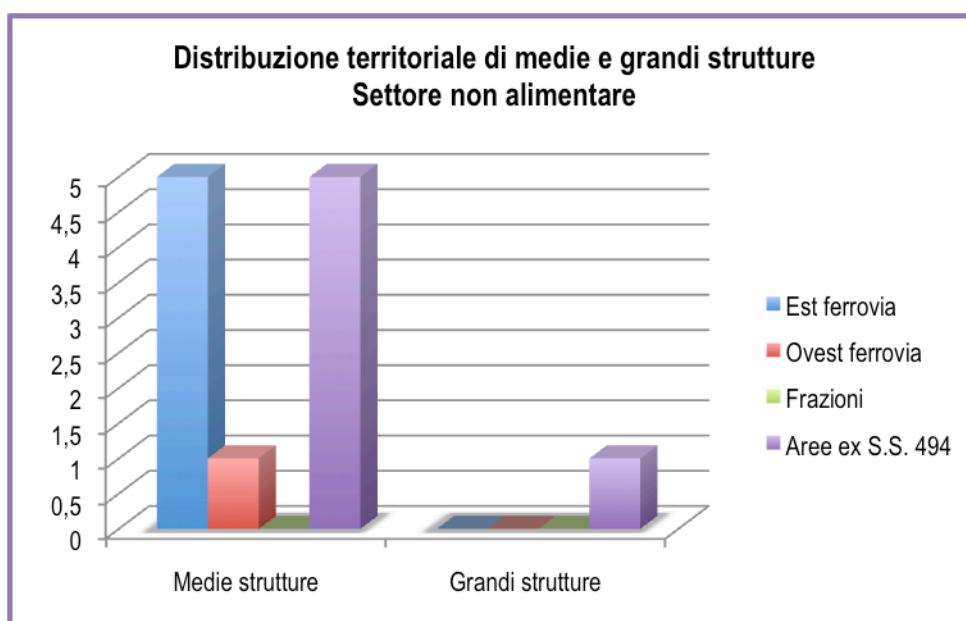
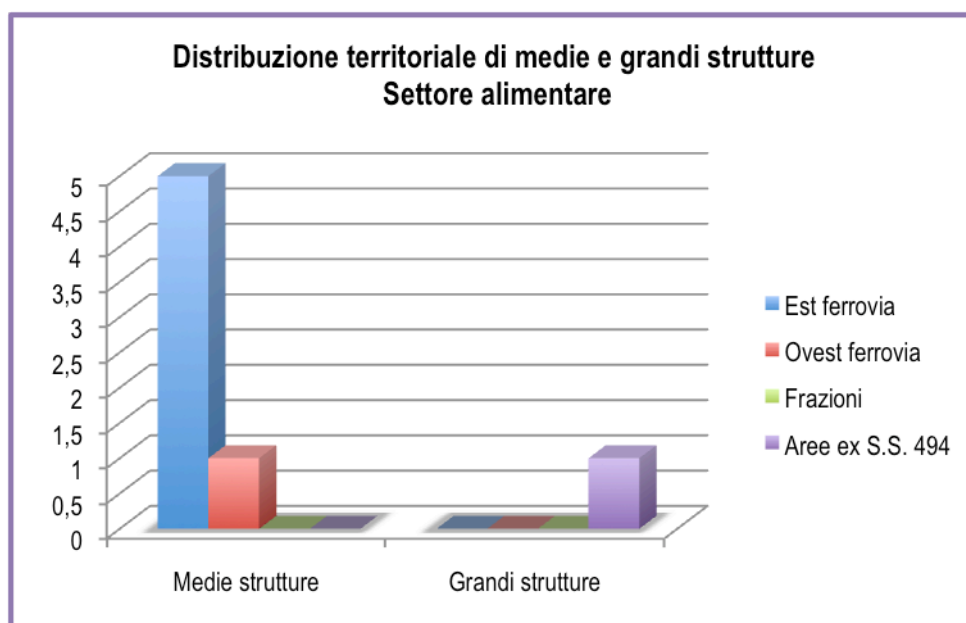
Nucleo	Medie strutture		Grandi strutture	
	N. esercizi	Mq. esercizi	N. esercizi	Mq. esercizi
Est ferrovia	5	3.799	--	--
Ovest ferrovia	1	680	--	--
Frazioni	--	--	--	--
Aree ex S.S. 494	--	--	1 *	2.620
Totale Comune	6	4.479	1	2.620

* si tratta della superficie alimentare del Centro Commerciale Bennet

Medie e grandi strutture – settore non alimentare

Nucleo	Medie strutture		Grandi strutture	
	N. esercizi	Mq. esercizi	N. esercizi	Mq. esercizi
Est ferrovia	5	3.842	--	--
Ovest ferrovia	1	420	--	--
Frazioni	--	--	--	--
Aree ex S.S. 494	5	4.406	1 *	5.803
Totale Comune	11	8.668	1	5.803

* si tratta della superficie non alimentare del Centro Commerciale Bennet



Il sistema distributivo comunale si concentra nell'abitato centrale a Est della ferrovia, anche considerando i soli esercizi più "moderni". Questi ultimi si collocano anche nelle aree a ridosso della ex S.S. 494, che, quale arteria di traffico di grande importanza, conferisce al territorio che la circonda una consistente vocazione commerciale anche di portata sovralocale, come testimonia la presenza, proprio lungo questa via di comunicazione, del Centro Commerciale "Bennet".

4.4 *Lo stato di fatto dei Centri di telefonia fissa*

In Comune di Mortara sono presenti 3 centri di telefonia fissa (Phone Center), distribuiti sul territorio come riassunto di seguito:

Phone Center

Nucleo	Numero
Est ferrovia	2
Ovest ferrovia	1
Frazioni	0
Aree ex S.S. 494	0
Totale Comune	3

Ancora una volta prevale l'abitato a Est della ferrovia. Non sono presenti centri di telefonia fissa nelle frazioni né lungo l'asse della ex S.S. 494.

4.5 *Rapporto tra domanda e offerta*

I dati di riferimento per il calcolo del rapporto tra domanda ed offerta sono tratti dal Regolamento Regionale 21 luglio 2000, n. 3 s.m.i., come spiegato nella Nota metodologica allegata.

Si utilizzano i valori di spesa e le soglie di produttività calcolati per l'Unità Territoriale 9 – Vigevano, di cui Mortara era parte.

La spesa media pro-capite per i settori alimentare e non alimentare corrisponde rispettivamente a 1.722,77 euro e a 1.367,35 euro.

Il mercato teorico complessivo, calcolato nell'ipotesi che tutti i residenti acquistino in Comune (spesa pro-capite moltiplicata per il numero di abitanti), corrisponde a 48,570 milioni di euro, di cui 27,078 milioni di euro per il settore alimentare e 21,492 milioni di euro per il settore non alimentare.

Mercato teorico

Settore alimentare	1.722,77 euro x 15.718 abitanti =	27,078 milioni di euro
Settore non alimentare	1.367,35 euro x 15.718 abitanti =	21,492 milioni di euro
Domanda totale		48,570 milioni di euro

Le condizioni di produttività del sistema distributivo comunale sono assicurate da una potenzialità di spesa pari a 83,772 milioni di euro, di cui 38,392 milioni di euro per il settore alimentare e 45,380 milioni di euro per quello non alimentare, come illustrato di seguito:

Settore alimentare		
Vicinato	2.324,06 euro x 1.178 mq. =	2,738 milioni di euro
MS1 *	2.427,35 euro x 930 mq. =	2,257 milioni di euro
MS2 *	5.112,92 euro x 2.377 mq. =	12,153 milioni di euro
GSAE *	8.108,37 euro x 2.620 mq. =	21,244 milioni di euro
Totale alimentare		38,392 milioni di euro
Settore non alimentare		
Vicinato	929,62 euro x 10.756 mq. =	9,999 milioni di euro
MS1 *	981,27 euro x 2.552 mq. =	2,504 milioni di euro
MS2 *	1.755,95 euro x 7.288 mq. =	12,797 milioni di euro
GSAE *	3.460,26 euro x 5.803 mq. =	20,080 milioni di euro
Totale non alimentare		45,380 milioni di euro
Totale potenzialità di spesa		83,772 milioni di euro

* per medie e grandi strutture miste sono state considerate separatamente le superfici destinate ai due settori merceologici

L'offerta è nettamente superiore alla domanda generata dai consumatori residenti, per entrambi i settori merceologici; è evidente che il sistema distributivo, ed in particolare la grande struttura, conta sulla convergenza di consumatori residenti nei Comuni limitrofi.

Nel successivo paragrafo sono illustrate le proposte di sviluppo del settore distributivo comunale.

5. Ipotesi di sviluppo del sistema distributivo comunale

Come si è detto, il rapporto tra pianificazione commerciale e Piano di Governo del Territorio, con riferimento, in particolare, al Documento di piano, include *“la definizione degli obiettivi di sviluppo comunale (art. 8, comma 2, lettere a e b), dove devono essere evidenziate le esigenze di sviluppo o di riorganizzazione o di contenimento del settore commerciale”* (D.C.R. 13 marzo 2007, n. 8/352).

Il territorio comunale è stato suddiviso in quattro nuclei distinti: l'abitato a Est del tracciato ferroviario, l'abitato a Ovest dello stesso, le Frazioni e le aree a ridosso della ex S.S. 494.

La rete di vendita è composta da un buon numero di esercizi di vicinato e di medie strutture, cui si aggiunge una grande struttura unitaria (centro commerciale Bennet): infatti, il confronto con le dotazioni medie provinciale e regionale indica che l'offerta presente a Mortara, in rapporto alla popolazione residente, è ricca e superiore ai valori medi di confronto per entrambi i settori merceologici, alimentare e non alimentare, con l'unica eccezione degli esercizi di vicinato alimentari, per cui il Comune risulta carente.

Il rapporto tra domanda e offerta indica chiaramente che le attività presenti a Mortara si rivolgono non solo ai consumatori residenti, ma contano anche su consumatori provenienti da fuori Comune.

Il sistema distributivo si concentra nel nucleo a Est della ferrovia, per entrambi i settori merceologici.

Le aree a ridosso della ex S.S. 494 sono caratterizzate dalla presenza di medie strutture e della grande struttura di vendita, che rappresentano il sistema distributivo più “moderno”, in risposta alla vocazione commerciale di portata sovralocale che caratterizza le aree a ridosso della maggiori vie di comunicazione (che assicurano, alle aree stesse, un accesso agevole e una buona visibilità).

A Ovest della ferrovia è assicurato un servizio minimo, mentre assolutamente carente è il servizio per le Frazioni.

In una situazione quel quella descritta, è necessario compiere un'attenta valutazione delle prospettive di sviluppo della rete distributiva.

Per il settore alimentare, infatti, la presenza di diverse medie strutture, cui si aggiunge l'ipermercato del centro commerciale Bennet, induce a puntare al miglioramento, alla riorganizzazione e all'incremento del servizio di prossimità al consumatore.

Per questo motivo, sarà possibile realizzare nuove medie strutture alimentari e/o miste a prevalenza alimentare con una superficie di vendita massima pari a 800 mq., così da integrare, di fatto, il servizio di prossimità offerta dagli esercizi di vicinato.

Tali strutture si potranno collocare nel tessuto consolidato, purché all'esterno dei tessuti residenziali di antica formazioni o consolidati, quindi in aree oggetto di recupero edilizio e/o specificamente destinate al commercio, e negli ambiti di trasformazione, coerentemente con le specifiche caratteristiche territoriali ambientali e viabilistiche di ciascuna zona.

Diverso il discorso per il settore non alimentare, che si compone di un numero molto ampio di referenze, spesso articolate (si pensi, per esempio, al settore abbigliamento: uomo, donna, bambino, casual, sportivo, elegante, da cerimonia): difficilmente si raggiungerà la saturazione dell'offerta.

Per questo settore si prevede uno sviluppo della rete di vendita, anche più ampie. In particolare, medie strutture non alimentari con superficie di vendita massima di 800 mq. potranno collocarsi sia nel tessuto consolidato sia negli ambiti di trasformazione; medie strutture non alimentari con superficie di vendita fino a 2.500 mq. troveranno invece opportuna collocazione nel tessuto consolidato solo nei tessuti a specifica destinazione commerciale e negli ambiti di trasformazione.

La grande struttura unitaria esistente è confermata; non è invece ammesso l'insediamento di nuove grandi strutture di vendita.

Quanto ai centri di telefonia fissa (phone center) si prevede che un eventuale sviluppo degli stessi avvenga solo ed esclusivamente fuori dal perimetro dei nuclei di antica formazione.

6. Conclusioni

Mortara è un Comune della Provincia di Pavia, attraversato dalla ex S.S. 494 e situato al confine con la regione Piemonte.

Sul territorio comunale si sono distinti quattro nuclei: l'abitato a Est della ferrovia, l'abitato a Ovest della stessa, le Frazioni e le aree a ridosso della ex S.S. 494.

Nel corso dell'ultimo decennio si è verificata una crescita della popolazione residente.

La rete di vendita si concentra nel nucleo a Est della ferrovia; nel nucleo a Ovest della ferrovia c'è un servizio minimo, mentre decisamente assente è il servizio nelle Frazioni; le aree a ridosso della ex S.S. 494 sono caratterizzate dalla presenza di diversi esercizi "moderni" (medie strutture e grande struttura centro commerciale), in risposta alla vocazione commerciale anche di portata sovralocale che caratterizza le aree lungo le maggiori vie di comunicazione.

Il rapporto tra domanda e offerta indica che le attività presenti a Mortara si rivolgono non solo ai consumatori residenti, ma contano anche sulla convergenza di consumatori residenti fuori Comune.

Il sistema distributivo potrà essere riorganizzato e migliorato, così da limitare le evasioni dei residenti senza destabilizzare la rete di vendita in essere; sono previste nuove medie strutture per il settore alimentare con superficie di vendita massima fino a 800 mq., mentre sono ammesse fino a 2.500 mq. per il non alimentare; è escluso l'insediamento di nuove grandi strutture di vendita (si vedano, nel dettaglio, le previsioni illustrate al paragrafo precedente).

ALLEGATI

Allegato 1 – Quadro del sistema distributivo nazionale e lombardo

La rete distributiva regionale risulta significativamente meno polverizzata di quella nazionale, indice di una più accentuata modernizzazione del sistema distributivo; infatti, la disponibilità di punti di vendita ogni 10.000 abitanti è in Italia pari a 129, valore che in Lombardia scende a 93, come illustrato nella seguente tabella:

Rete distributiva italiana e lombarda al 31 dicembre 2005

Specializzazione	LOMBARDIA		ITALIA	
	Totale pdv	Pdv x 10.000 ab.	Totale pdv	Pdv x 10.000 ab.
Carburanti	2.954	3,1	23.502	4,0
Non specializzati	615	0,6	3.056	0,5
Non specializzati prevalenza alimentare	8.913	9,4	86.685	14,8
Non specializzati prevalenza non alim.	1.060	1,1	10.389	1,8
Frutta e verdura	2.548	2,7	22.400	3,8
Carne e prodotti a base di carne	2.873	3,0	37.140	6,3
Pesci crostacei molluschi	223	0,2	8.274	1,4
Pane pasticceria dolciumi	2.025	2,1	12.958	2,2
Bevande (vini oli birra e altre)	651	0,7	4.852	0,8
Tabacco e altri generi di monopolio	3.131	3,3	26.833	4,6
Altri esercizi specializzati alimentari	2.481	32,6	19.807	3,4
Farmacie	2.660	2,8	17.449	3,0
Articoli medicali e ortopedici	440	0,5	4.440	0,8
Cosmetici e articoli di profumeria	2.664	2,8	22.931	3,9
Prodotti tessili e biancheria	3.158	3,3	25.565	4,4
Abbigliamento e accessori pellicceria	14.229	15,0	120.919	20,6
Calzature e articoli di cuoio	3.129	3,3	26.338	4,5
Mobili casalinghi illuminazione	6.008	6,3	50.913	8,7
Elettrod. radio-TV dischi strum musicali	2.169	2,3	18.719	3,2
Ferramenta vernici giardinaggio sanitari	3.447	3,6	38.803	6,6
Libri giornali cartoleria	6.839	7,2	44.411	7,6
Altri es. specializzati non alimentari	15.853	16,7	130.909	22,3
Articoli di seconda mano	593	0,6	4.295	0,7
TOTALE	88.663	93,6	761.588	129,6

Fonte: ns. elaborazioni su PTSSC 2006 – 2008 Regione Lombardia, tab. 1.21

Considerando le diverse specializzazioni si nota per il settore alimentare in generale una minore disponibilità di punti di vendita, con valori particolarmente accentuati per esercizi specializzati nella vendita di carne e prodotti a base di carne (3,0 ogni 10.000 abitanti rispetto al valore nazionale di 6,3) e nella vendita di pesci crostacei molluschi (0,2 rispetto a 1,4).

Considerando la Regione Lombardia, si nota un'accentuata differenziazione a livello provinciale, con un numero di esercizi ogni 10.000 abitanti più elevato nelle aree a bassa densità di popolazione.

Rete distributiva nelle Province lombarde al 31 dicembre 2005 – n. esercizi

Specializzazione	BG	BS	CO	CR	LC
Carburanti	311	487	120	149	85
Non specializzati	29	44	139	5	69
Non specializzati prevalenza alimentare	1.085	1.453	634	456	373
Non specializzati prevalenza non alim.	79	119	98	8	60
Frutta e verdura	349	464	143	119	87
Carne e prodotti a base di carne	348	467	140	127	77
Pesci crostacei molluschi	14	39	10	6	8
Pane pasticceria dolciumi	184	209	66	73	41
Bevande (vini oli birra e altre)	46	141	33	22	21
Tabacco e altri generi di monopolio	368	505	246	146	134
Altri esercizi specializzati alimentari	360	333	63	71	58
Farmacie	272	332	173	133	96
Articoli medicali e ortopedici	31	57	23	15	11
Cosmetici e articoli di profumeria	267	363	112	83	70
Prodotti tessili e biancheria	417	466	198	123	109
Abbigliamento e accessori pellicceria	1.389	2.072	711	503	431
Calzature e articoli di cuoio	271	461	174	100	85
Mobili casalinghi illuminazione	655	766	366	234	198
Elettrod. radio-TV dischi strum musicali	170	345	121	82	65
Ferramenta vernici giardinaggio sanitari	336	521	216	127	92
Libri giornali cartoleria	611	780	346	236	181
Altri es. specializzati non alimentari	1.772	2.156	837	537	462
Articoli di seconda mano	40	88	15	29	10
TOTALE	9.404	12.668	4.984	3.384	2.823

Fonte: ns. elaborazioni su PTSSC 2006 – 2008 Regione Lombardia, tab. 1.21

Rete distributiva nelle Province lombarde al 31.12.2005 – n. esercizi

Specializzazione	LO	MI	MN	PV	SO	VA
Carburanti	89	1.042	180	218	54	219
Non specializzati	5	279	11	15	4	15
Non specializzati prevalenza alimentare	212	2.063	461	837	451	888
Non specializzati prevalenza non alim.	34	402	57	53	14	136
Frutta e verdura	55	785	175	164	51	156
Carne e prodotti a base di carne	68	1.028	158	161	84	215
Pesci crostacei molluschi	1	87	16	16	5	21
Pane pasticceria dolciumi	42	1.088	76	121	20	105
Bevande (vini oli birra e altre)	8	197	25	56	23	79
Tabacco e altri generi di monopolio	71	939	191	217	66	248
Altri esercizi specializzati alimentari	64	1.247	63	100	27	95
Farmacie	75	954	132	213	62	218
Articoli medicali e ortopedici	10	176	24	41	16	36
Cosmetici e articoli di profumeria	61	1.143	127	168	68	202
Prodotti tessili e biancheria	69	1.118	140	192	92	234
Abbigliamento e accessori pellicceria	293	5.832	650	783	423	1.142
Calzature e articoli di cuoio	62	1.316	130	182	92	256
Mobili casalinghi illuminazione	111	2.370	277	347	138	546
Elettrod. radio-TV dischi strum musicali	30	902	112	115	55	172
Ferramenta vernici giardinaggio sanitari	69	1.137	232	309	90	318
Libri giornali cartoleria	149	3.228	248	389	111	560
Altri es. specializzati non alimentari	283	6.510	629	928	395	1.344
Articoli di seconda mano	6	306	26	29	8	36
TOTALE	1.867	34.149	4.140	5.654	2.349	7.241

Fonte: ns. elaborazioni su PTSSC 2006 – 2008 Regione Lombardia, tab. 1.21

Rete distributiva nelle Province lombarde al 31.12.2005 – pdv x 10.000 ab.

Specializzazione	BG	BS	CO	CR	LC
Carburanti	3,0	4,1	2,1	4,3	2,6
Non specializzati	0,3	0,4	2,5	0,1	2,1
Non specializzati prevalenza alimentare	10,5	12,3	11,2	13,1	11,5
Non specializzati prevalenza non alim.	0,8	1,0	1,7	0,2	1,8
Frutta e verdura	3,4	3,9	2,5	3,4	2,7
Carne e prodotti a base di carne	3,4	3,9	2,5	3,6	2,4
Pesci crostacei molluschi	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2
Pane pasticceria dolciumi	1,8	1,8	1,2	2,1	1,3
Bevande (vini oli birra e altre)	0,4	1,2	0,6	0,6	0,6
Tabacco e altri generi di monopolio	3,6	4,3	4,3	4,2	4,1
Altri esercizi specializzati alimentari	3,5	2,8	1,1	2,0	1,8
Farmacie	2,6	2,8	3,1	3,8	3,0
Articoli medicali e ortopedici	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3
Cosmetici e articoli di profumeria	2,6	3,1	2,0	2,4	2,2
Prodotti tessili e biancheria	4,0	3,9	3,5	3,5	3,4
Abbigliamento e accessori pellicceria	13,4	17,5	12,5	14,4	13,3
Calzature e articoli di cuoio	2,6	3,9	3,1	2,9	2,6
Mobili casalinghi illuminazione	6,3	6,5	6,5	6,7	6,1
Elettrod. radio-TV dischi strum musicali	1,6	2,9	2,1	2,4	2,0
Ferramenta vernici giardinaggio sanitari	3,2	4,4	3,8	3,6	2,8
Libri giornali cartoleria	5,9	6,6	6,1	6,8	5,6
Altri es. specializzati non alimentari	17,1	18,2	14,8	15,4	14,2
Articoli di seconda mano	0,4	0,7	0,3	0,8	0,3
TOTALE	91,0	107,1	87,9	97,1	86,9

Fonte: ns. elaborazioni su PTSSC 2006 – 2008 Regione Lombardia, tab. 1.21

Rete distributiva nelle Province lombarde al 31 dicembre 2005 – pdv x 10.000 ab.

Specializzazione	LO	MI	MN	PV	SO	VA
Carburanti	4,2	2,7	4,6	4,2	3,0	2,6
Non specializzati	0,2	0,7	0,3	0,3	0,2	0,2
Non specializzati prevalenza alimentare	10,0	5,3	11,7	16,2	25,1	10,5
Non specializzati prevalenza non alim.	1,6	1,0	1,4	1,0	0,8	1,6
Frutta e verdura	2,6	2,0	4,4	3,2	2,8	1,8
Carne e prodotti a base di carne	3,2	2,7	4,0	3,1	4,7	2,5
Pesci crostacei molluschi	0,1	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2
Pane pasticceria dolciumi	2,0	2,8	1,9	2,3	1,1	1,2
Bevande (vini oli birra e altre)	0,4	0,5	0,6	1,1	1,3	0,9
Tabacco e altri generi di monopolio	3,3	2,4	4,9	4,2	3,7	2,9
Altri esercizi specializzati alimentari	3,0	3,2	1,6	1,9	1,5	1,1
Farmacie	3,5	2,5	3,4	4,1	3,4	2,6
Articoli medicali e ortopedici	0,5	0,5	0,6	0,8	0,9	0,4
Cosmetici e articoli di profumeria	2,9	3,0	3,2	3,3	3,8	2,4
Prodotti tessili e biancheria	3,3	2,9	3,6	3,7	5,1	2,8
Abbigliamento e accessori pellicceria	13,8	15,1	16,5	15,2	23,5	13,5
Calzature e articoli di cuoio	2,9	3,4	3,3	3,5	5,1	3,0
Mobili casalinghi illuminazione	5,2	6,1	7,0	6,7	7,7	6,4
Elettrod. radio-TV dischi strum musicali	1,4	2,3	2,8	2,2	3,1	2,0
Ferramenta vernici giardinaggio sanitari	3,3	2,9	5,9	6,0	5,0	3,7
Libri giornali cartoleria	7,0	8,3	6,3	7,5	6,2	6,6
Altri es. specializzati non alimentari	13,3	16,8	16,0	18,0	22,0	15,8
Articoli di seconda mano	0,3	0,8	0,7	0,6	0,4	0,4
TOTALE	88,1	88,3	105,2	109,7	130,7	85,3

Fonte: ns. elaborazioni su PTSSC 2006 – 2008 Regione Lombardia, tab. 1.21

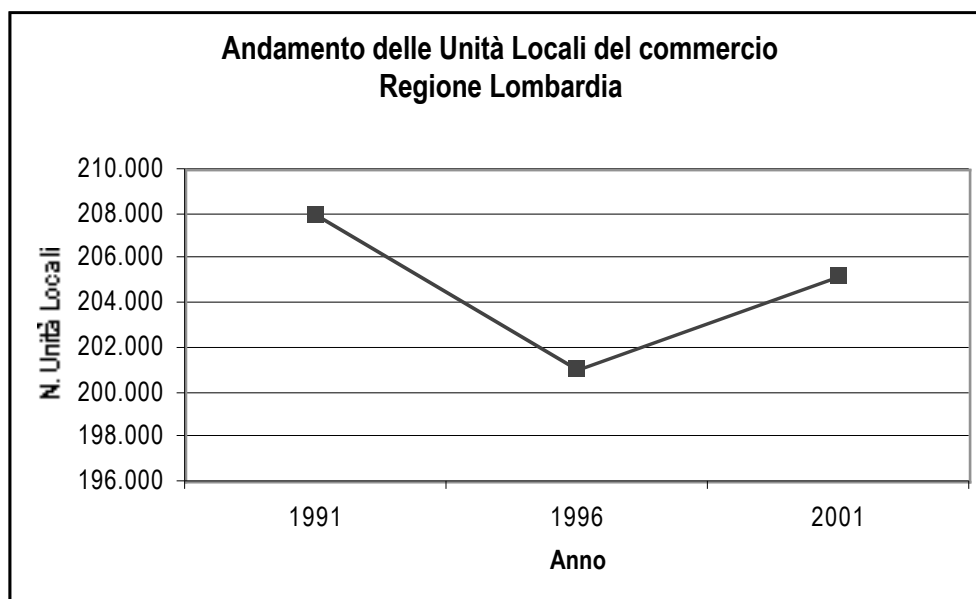
Nella prima parte degli anni '90 la rete del commercio al minuto ha conosciuto un processo di ridimensionamento quantitativo, più noto sotto il nome di “crisi del commercio”, con particolare riferimento al commercio cosiddetto tradizionale, ovvero alle attività di piccole dimensioni, distinte quindi dalla grande distribuzione e dalla distribuzione organizzata, ovvero dalle grandi superfici e dalle attività facenti capo alle maggiori società del settore; la situazione lombarda non si è allontanata in modo significativo dal trend nazionale.

Nella seconda metà degli anni '90, e in particolare dal 1999, anno successivo alla riforma del settore commerciale (la cosiddetta “Riforma Bersani”), si è assistito a un progressiva ripresa del settore, come sintetizzato nella successiva tabella:

Unità locali del Commercio – Regione Lombardia

Settore	Anno		
	1991	1996	2001
G50 Comm., manut. e rip. autov. e motocicli	25.144	23.508	23.517
G51 Comm. ingr e interm. del comm. escl. autov.	53.805	75.387	80.463
G52 Comm. dett. escl. autov.; rip. beni pers.	128.959	102.121	101.276
TOTALE COMMERCIO	207.908	201.016	205.253

Fonte: ns. elaborazioni su PTSSC 2006 – 2008 Regione Lombardia, tab. 1.16



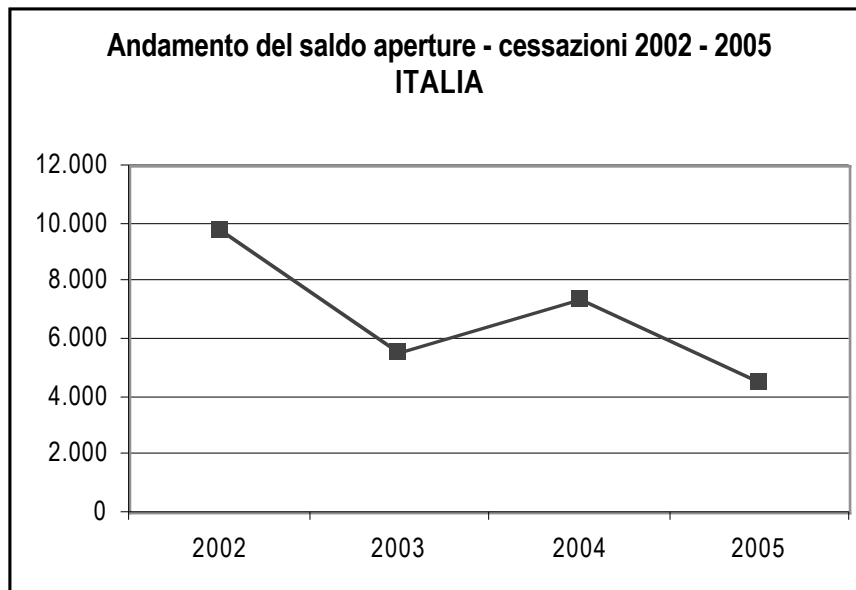
Nei primi anni del 2000 il saldo tra nuove imprese e cessazioni d'attività, secondo i dati del Ministero delle Attività Produttive, è tornato su valori positivi, sia in Italia sia in Lombardia.

Come mostrano i dati delle successive tabelle, il recupero lombardo è stato più lento di quello italiano nel suo complesso, ma resta comunque evidente che il settore commerciale è in pieno sviluppo.

Attività commerciali – Italia

Anno	Iscritti	Cancellati	Saldo
2002	62.305	52.551	+ 9.754
2003	55.478	49.896	+ 5.582
2004	62.812	55.449	+ 7.363
2005	64.010	59.492	+ 4.518

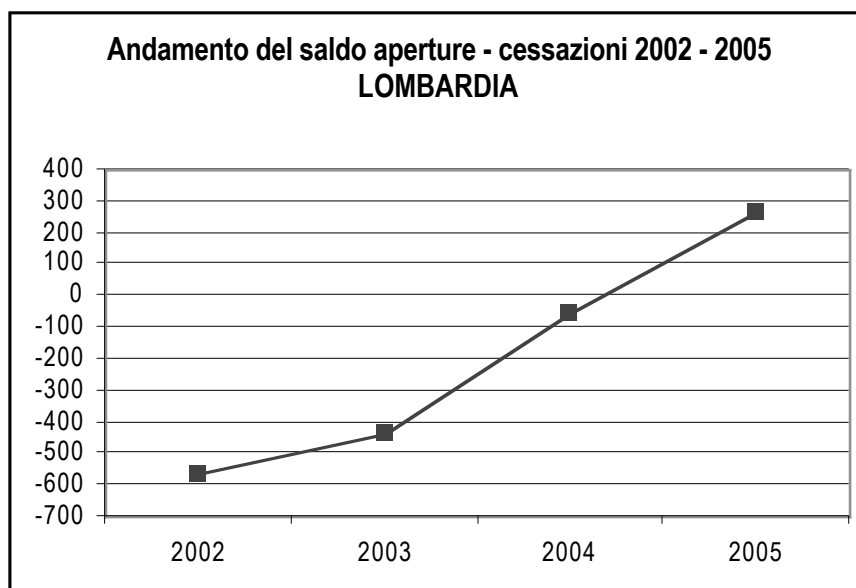
Fonte: ns. elaborazioni su dati Ministero delle Attività Produttive



Attività commerciali – Lombardia

Anno	Iscritti	Cancellati	Saldo
2002	6.103	6.668	- 565
2003	5.674	6.110	- 436
2004	6.687	6.745	- 58
2005	7.281	7.015	+ 266

Fonte: ns. elaborazioni su dati Ministero delle Attività Produttive



La seguente tabella riporta il valore del saldo delle imprese commerciali per l'anno 2005 nelle diverse Regioni italiane:

Saldo aperture – cessazioni attività commerciali anno 2005

REGIONE	APERTURE	CESSAZIONI	SALDO
Abruzzo	1.605	1.420	+ 185
Basilicata	764	659	+ 105
Calabria	2.425	2.827	- 402
Campania	8.612	6.917	+ 1.695
Emilia Romagna	4.478	4.273	+ 205
Friuli Venezia Giulia	1.201	1.339	- 138
Lazio	6.086	5.397	+ 689
Liguria	2.134	2.197	- 63
Lombardia	7.281	7.015	+ 266
Marche	1.632	1.579	+ 53
Molise	408	385	+ 23
Piemonte	4.580	4.655	- 75
Puglia	5.049	4.096	+ 953
Sardegna	2.135	1.959	+ 176
Sicilia	5.282	4.483	+ 799
Toscana	4.310	4.237	+ 73
Trentino Alto Adige	799	798	+ 1
Umbria	1.018	895	+ 123
Valle d'Aosta	159	149	+ 10
Veneto	4.052	4.212	- 160
ITALIA	64.010	59.492	+ 4.518

Fonte: ns. elaborazioni su dati Ministero delle Attività Produttive

In Lombardia gli “effetti positivi” derivanti dalla Riforma Bersani stanno proseguendo, diversamente da quanto avviene in altre regione italiane.

Deve poi essere registrato un consistente aumento delle attività “moderne”: la grande distribuzione diventa sempre più grande, sia in termini di presenza sul territorio sia in termini di superficie media; la successiva tabella evidenzia lo sviluppo degli ipermercati (ovvero delle attività con oltre 2.500 mq di superficie di vendita) in Italia dal 1° gennaio 1995 al 1° gennaio 2005.

Evoluzione della presenza di ipermercati - Italia

1° gennaio	numero ipermercati	var. % su rilevazione precedente	superficie ipermercati (mq.)	var. % su anno precedente
1995	246	--	1.195.562	--
2001	420	+ 70,7%	2.160.967	+ 80,7%
2005	417	- 0,7%	2.452.440	+ 13,5%

Fonte: ns. elaborazione su dati Faid e Ministero delle Attività Produttive

La situazione risulta fortemente differenziata all'interno del territorio nazionale, come mostra la successiva tabella:

Distribuzione degli ipermercati in Italia al 1° gennaio 2005 – Regioni

Regione	N. ipermercati	Superficie di vendita (mq.)	Superficie media (mq.)
Abruzzo	11	75.273	6.843
Basilicata	2	9.910	4.955
Calabria	7	35.114	5.016
Campania	12	72.208	6.017
Emilia Romagna	33	204.684	6.202
Friuli V.G.	14	66.066	4.719
Lazio	21	118.456	5.640
Liguria	5	30.760	6.152
Lombardia	112	724.999	6.473
Marche	21	107.547	5.121
Molise	2	9.700	4.850
Piemonte	54	279.132	5.169
Puglia	15	124.731	8.315
Sardegna	8	44.369	5.546
Sicilia	10	53.156	5.315
Toscana	28	162.626	5.808
Trentino A.A.	7	21.967	3.138
Umbria	5	27.738	5.547
Valle d'Aosta	2	15.075	7.537
Veneto	48	268.929	5.602
Totale Italia	417	2.452.440	5.881

Fonte: ns. elaborazione su dati Ministero delle Attività Produttive

Distribuzione degli ipermercati in Italia al 1° gennaio 2005 – Ripartizione geografica

Ripartizione geografica	N. ipermercati	Superficie di vendita (mq.)	Superficie media (mq.)
Nord Ovest	173	1.049.966	6.069
Nord Est	102	561.646	5.506
Centro	75	416.367	5.551
Sud + Isole	67	424.461	6.335
Totale Italia	417	2.452.440	5.881

Fonte: ns. elaborazione su dati Ministero delle Attività Produttive

Poiché non è dato di dubitare che le realtà territoriali dove il comparto distributivo è più moderno ed efficiente siano quelle del Nord e del Centro Italia, possiamo affermare che la tendenza è a una modernizzazione, intesa come crescita sia nel numero delle strutture sia nella loro superficie media; si passa dall'apertura di nuove strutture di vendita, ai diversi ampliamenti della superficie di vendita delle strutture esistenti, senza tralasciare la tendenza delle moderne

catene della grande distribuzione ad affiancare alla “locomotiva” alimentare altre strutture di vendita di prodotti non alimentari di dimensioni medio grandi, realizzando di fatto un’offerta complessiva che copra la maggior parte dei generi di più frequente consumo (abbigliamento, calzature, fai da te, elettrodomestici).

A queste tendenze la distribuzione “tradizionale” risponde con la specializzazione degli esercizi, soprattutto non alimentari, e con una valorizzazione del contenuto di servizio, sia in termini di assistenza al consumatore che di prossimità allo stesso.

I dati del Ministero delle Attività Produttive relativi alla presenza di supermercati ed ipermercati nel 2005 in Italia e in Lombardia mettono bene in evidenza la peculiarità del sistema distributivo lombardo, che, oltre ad essere generalmente più dotato di strutture appartenenti a questo settore, vede anche un’ingente presenza di grandi supermercati di ipermercati.

Supermercati e ipermercati 2005

CLASSE DIMENSIONALE DELL’ESERCIZIO	LOMBARDIA		ITALIA	
	Numero	Sup. (mq.)	Numero	Sup. (mq.)
Supermercati 401 – 1.500 mq.	2.193	1.795.222	12.611	10.058.652
Supermercati 1.501– 2.500 mq.	207	425.416	1.032	2.111.137
Ipermercato 2.501 – 5.000 mq.	124	433.440	670	2.329.816
Ipermercati > 5.000 mq.	70	677.411	341	2.997.914
TOTALE	2.594	3.331.489	14.654	17.497.519

Fonte: ns. elaborazione su dati Ministero delle Attività Produttive

Il peso degli ipermercati è in Lombardia superiore al valore medio nazionale: sul totale di queste due tipologie di esercizi, infatti, numericamente gli ipermercati in Lombardia hanno un peso del 7,5% contro il 6,9% in Italia.

Sempre per gli ipermercati e per i supermercati, la realtà lombarda presenta una disponibilità di mq. ogni 1.000 abitanti nettamente superiore alla media nazionale:

Superficie supermercati e ipermercati ogni 1.000 abitanti – anno 2005

CLASSE DIMENSIONALE DELL'ESERCIZIO	LOMBARDIA (ab. 9.475.202) *		ITALIA (ab. 58.751.711) *	
	Superficie totale (mq.)	Mq. x 1.000 ab.	Superficie totale (mq.)	Mq. x 1.000 ab.
Supermercati 401 – 1.500 mq.	1.795.222	189,46	10.058.652	171,21
Supermercati 1.501– 2.500 mq.	425.416	44,90	2.111.137	35,93
Ipermercato 2.501 – 5.000 mq.	433.440	45,74	2.329.816	39,66
Ipermercati > 5.000 mq.	677.411	71,49	2.997.914	51,03
TOTALE	3.331.489	351,60	17.497.519	297,82

Fonte: ns. elaborazione su dati Ministero delle Attività Produttive

* Fonte: Istat, al 31.12.2005

Allegato 2 – NOTA METODOLOGICA

La Regione Lombardia ha emanato i provvedimenti “attuativi” della delega conferita dal D.Lgs. 114/98 in prima battuta con il Regolamento n. 3 del 2000 (e successive modifiche: R.R. 9/2001 e R.R. 10/2002), di attuazione della legge Regione Lombardia 14/99.

Tale Regolamento prevedeva la suddivisione del territorio lombardo in 21 Unità Territoriali, individuate sulla base delle caratteristiche socio – economiche della popolazione, della distribuzione insediativa e dell’infrastrutturazione del territorio, delle caratteristiche geografiche, delle caratteristiche della rete distributiva ..., secondo la metodologia descritta nell’Allegato 1 del citato Regolamento.

La suddivisione territoriale della Regione Lombardia permetteva di indicare le potenzialità di spesa della popolazione residente in ciascuna della Unità Territoriali, ricavata mediante variabili di dettaglio quali il valore commerciale dei fabbricati, indagini campionarie effettuate presso la popolazione residente nelle diverse zone della Regione, valutazione puntuale dei prodotti acquistati compresi nei diversi capitoli di spesa, autoproduzioni ..., con una differenziazione molto articolata, come ben illustrato dai dati contenuti nella seguente tabella:

UNITA' TERRITORIALE	ABITANTI	DOMANDA PROCAPITE - EURO		DOMANDA PROCAPITE - LIRE	
		alimentari	non alimentari	alimentari	non alimentari
1 Milano	2.435.017	1.854,57	1.578,74	3.590.941	3.056.870
2 Brescia	579.214	1.621,25	1.343,96	3.139.170	2.602.265
3 Bergamo	730.358	1.610,21	1.333,62	3.117.805	2.582.256
4 Varese	356.680	1.616,97	1.323,05	3.130.890	2.561.786
5 Como	463.089	1.623,23	1.343,61	3.143.020	2.601.586
6 Busto Arsizio	770.053	1.587,50	1.293,31	3.073.829	2.504.205
7 Pavia	247.368	1.744,97	1.411,06	3.378.742	2.732.196
8 Cremona	234.371	1.732,01	1.393,05	3.353.637	2.697.389
9 Vigevano	208.500	1.722,77	1.367,35	3.335.753	2.647.561
10 Mantova	276.465	1.647,96	1.340,54	3.190.896	2.595.652
11 Lecco	221.989	1.704,48	1.396,36	3.300.343	2.703.733
12 Lodi	405.839	1.524,20	1.254,36	2.951.267	2.428.787
13 Voghera	122.334	1.866,77	1.472,57	3.614.565	2.851.286
14 Vimercate	921.093	1.567,28	1.311,75	3.034.683	2.539.902
15 Desenzano del Garda	197.615	1.907,10	1.613,56	3.692.657	3.124.286
16 Sondrio	110.753	1.812,79	1.522,96	3.510.057	2.948.858
17 Chiari	325.864	1.550,18	1.284,27	3.001.573	2.486.691
18 Viadana	56.239	1.684,78	1.359,08	3.262.191	2.631.543
19 Luino	67.640	1.787,84	1.439,26	3.461.737	2.786.795
20 Darfo Boario Terme	164.277	1.830,44	1.500,61	3.544.233	2.905.585
21 Morbegno	100.064	1.687,14	1.361,30	3.266.600	2.635.758

Fonte: ns. elaborazione su tabb. 3.10 e 3.11, Allegati a Reg. Regione Lombardia 3/2000

Oltre alle potenzialità di spesa della popolazione residente, la Regione Lombardia indicava anche, sempre nel Regolamento 3/2000 s.m.i., le soglie di produttività per le diverse classi di esercizi, alimentari e non alimentari, in ognuna della 21 Unità Territoriali; al fine di individuare l'attrattività dei punti di vendita e di attribuire agli stessi più corrette soglie di produttività, la Regione Lombardia aveva inoltre articolato le due classi di medie e grandi strutture di vendita in due sub – categorie, come riportato nella seguente tabella:

	Comuni con meno di 10.000 ab.	Comuni con oltre 10.000 ab.
Vicinato	fino a 150 mq	fino a 250 mq
Medie strutture 1	da 150 a 600 mq	da 250 a 600 mq
Medie strutture 2	da 601 a 1.500 mq	da 601 a 2.500 mq
Grandi strutture sovracomunali	da 1.501 a 5.000 mq	da 2.501 a 5.000 mq
Grandi strutture area estesa	oltre i 5.000 mq	oltre i 5.000 mq

Alla data di redazione della presente analisi, le potenzialità di spesa della popolazione residente e le soglie di produttività per le diverse classi di esercizi nei due settori merceologici indicate dalla Regione Lombardia nel Regolamento

Regionale 3/2000 s.m.i. sono i dati più attendibili e specifici per le diverse realtà regionali a disposizione; pertanto, al fine di compiere una valutazione corretta e puntuale del rapporto tra domanda ed offerta in Mortara ci riferiremo ai valori indicati per la ex Unità Territoriale 9 – Vigevano, cui apparteneva il Comune in oggetto.

Precisiamo che i valori, coerenti tra loro, non saranno aggiornati, poiché l'aggiornamento manterrebbe in ogni caso costante il rapporto tra domanda e offerta.