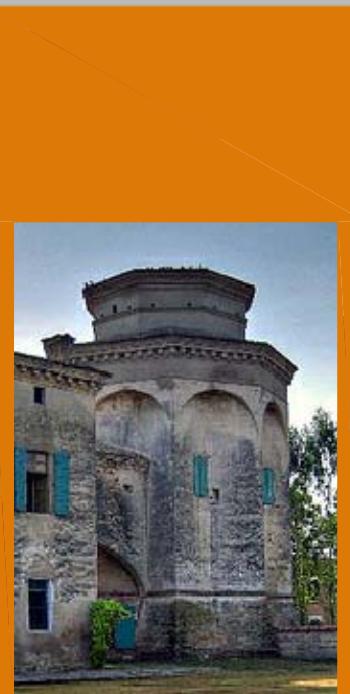




COMUNE DI MARCARIA

PGT

# DOCUMENTO DI PIANO



## QUADRO CONOSCITIVO DEL TERRITORIO SISTEMA COMMERCIALE - Relazione Illustrativa



E.6.5

DATA: Novembre 2008  
AGG: Febbraio 2010  
SCALA: 1:1000

APPROVAZIONE DELLA CONFERENZA  
AMBIENTALE in data .....  
DELIBERA DI ADOZIONE DEL C.C.  
n° ..... del .....  
DELIBERA DI APPROVAZIONE DEL C.C.  
n° ..... del .....  
PUBBLICAZIONE SUL B.U.R.L.  
n° ..... del .....



## INDICE

1	PREMESSA .....	3
2	LA NORMATIVA DEL SETTORE COMMERCIO.....	4
2.1	Disposizioni Nazionali .....	6
2.2	Disposizioni Regionali .....	7
3	INQUADRAMENTO TERRITORIALE .....	17
4	ANALISI DEMOGRAFICA .....	17
4.1	Entità e andamento della popolazione .....	17
4.2	Andamento demografico .....	18
4.3	Caratteristiche e indici .....	19
4.4	Indice di vecchiaia .....	19
4.5	Indice di dipendenza totale.....	20
4.6	Indice di dipendenza giovanile.....	20
4.7	Indice di dipendenza degli anziani .....	20
4.8	Indice di struttura della popolazione in età lavorativa .....	21
4.9	Indice di ricambio della popolazione in età lavorativa .....	21
5	ANALISI DELLA DOMANDA.....	22
5.1	Stima dei redditi. Metodologia e fonti.....	22
5.2	Stima dei consumi. Metodologia e fonti.....	22
5.3	I consumi locali.....	32
6	ANALISI DELL'OFFERTA.....	35
6.1	Offerta a scala comunale - Analisi della rete distributiva .....	35
6.1.1	Consistenza .....	35
6.1.2	Classificazione ai sensi del D.Lgs 114/98 .....	36
6.1.3	Andamento temporale del servizio – Evoluzione nel periodo 2004/2008 .....	36
6.1.4	Densità commerciale .....	38
6.1.5	Attività complementari .....	40
6.1.6	Attività di somministrazione alimenti e bevande .....	40
6.1.7	Attività di commercio all'ingrosso .....	41
6.1.8	Attività paracommerciali (assimilate) .....	41
6.1.9	Commercio su aree pubbliche .....	43

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 1 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
<b>POLARIS - Studio Associato</b> – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



7	CONFRONTO TRA DOMANDA E OFFERTA COMMERCIALE E VALUTAZIONE DELL'INCIDENZA DELLA COMPONENTE GRAVITAZIONALE RIVOLTA ALL'ESTERNO DEL TERRITORIO COMUNALE .....	45
7.1	Metodologia .....	45
7.2	Valutazione .....	46
8	EVOLUZIONE ECONOMICA 1991/2001 .....	49
9	ANALISI SOVRACOMUNALE .....	50
10	CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE ED INDICAZIONI DI PROGETTO .....	52
10.1	Valutazioni delle criticità e delle potenzialità della rete commerciale .....	52
10.2	Indirizzi progettuali .....	52
10.3	Scelte di Piano – Macro indirizzi progettuali .....	53
10.4	Scelte di Piano – Indirizzi progettuali locali .....	56
11	COMPATIBILITA' CON PROGRAMMAZIONE REGIONALE E PROVINCIALE .....	67

<b>SISTEMA COMMERCIALE</b> <b>RELAZIONE ILLUSTRATIVA</b>	<b>DATA EMISSIONE</b> Novembre 2008	<b>AGGIORNAMENTO</b> Febbraio 2010	<b>FOGLIO</b> 2 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	
<b>POLARIS - Studio Associato</b> – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				
PROF. ING. UGO BERNINI				



## 1 PREMESSA

La presente relazione intende offrire un quadro della situazione esistente in merito agli esercizi commerciali ed assimilati presenti sul territorio comunale utilizzando i dati messi a disposizione dell'Osservatorio Regionale Lombardo del Commercio e, soprattutto, utilizzando i dati forniti dall'Ufficio del Commercio del Comune.

In particolare il Comune di Marcaria, già con la Variante Generale al PRGC redatto nel novembre 2005, recepì il quadro normativo nazionale e regionale in materia commerciale adeguando e normando in tal senso il proprio strumento urbanistico, dettando specifici ed innovativi indirizzi normativi specificando la compatibilità commerciale in relazione alle zone urbanistiche del territorio.

In Lombardia l'attuazione della riforma del Commercio, che prevede l'introduzione della normativa commerciale all'interno degli strumenti di pianificazione territoriale, sta attraversando l'avvio della seconda fase che, superato il periodo delle varianti commerciali ai PRG, prevede l'inserimento delle disposizioni sulla localizzazione delle attività commerciali direttamente nel Piano di Governo del Territorio.

Sostanzialmente, con la riforma del 1998 il legislatore ha teso a superare la netta distinzione tra pianificazione urbanistica e programmazione commerciale, riconducendo quest'ultima, pur nel rispetto delle sue specificità e peculiarità, nell'ambito più generale della pianificazione territoriale, o meglio ancora, secondo la terminologia usata dalla Regione Lombardia, del Governo del Territorio.

Il presente strumento definisce di conseguenza le scelte strategiche del Comune in materia di politiche commerciali, scelte cui verrà data attuazione anche con altri strumenti "ad hoc", quali il titolo edilizio convenzionato, i piani attuativi degli Ambiti di Trasformazione del PGT, i regolamenti e criteri di cui all'art.6 del D.Lgs. 114/98, i regolamenti di settore, gli eventuali Programmi Integrati per la Competitività di Sistema e gli ulteriori strumenti consentiti dalla legislazione vigente.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
		Novembre 2008	Febbraio 2010	3 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA		CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



## 2 LA NORMATIVA DEL SETTORE COMMERCIO

Oltre la normativa urbanistica generale, per quanto riguarda il commercio il PGT deve tenere conto di una serie di norme specifiche di settore:

### A livello nazionale:

- **D.Lgs. 114/98**

Riforma della Disciplina Relativa al Settore del Commercio, a Norma dell'Art. 4, c. 4, della L. 15.03.1997, n.59

- **DECRETO-LEGGE 4 luglio 2006, n. 223**

Disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale - convertito in legge 4 agosto 2006, n. 248

### A livello regionale:

- **Legge Regione Lombardia n. 6 del 02.02.2010**

Testo Unico delle Leggi Regionali in materia di commercio e fiere e relative modifiche e integrazioni

- **Programma Triennale di sviluppo del Settore Commerciale (PTSSC)**

- D.C.R. 2 ottobre 2006 n. VIII/205 - Programma Triennale di sviluppo del Settore Commerciale 2006-2008

- **Provvedimenti attuativi del Programma Triennale**

- D.G.R. n. VIII/5054 del 04.07.2007

Modalità applicative del programma triennale di sviluppo del settore commerciale 2006/08

- D.G.R. n. VIII/5641 del 23.10.2007

Programma triennale di sviluppo del settore commerciale 2006/08. Modifica della delimitazione degli ambiti territoriali

- D.G.R. n. VIII/5913 del 21.11.2007

Criteri urbanistici per l'attività di pianificazione e di gestione degli enti locali in materia commerciale (Art.3, c. 3, L.R. n. 14/99)

- D.G.R. n. VIII/6024 del 05.12.2007 e successive modifiche ed integrazioni

Medie strutture di vendita: disposizioni attuative del Programma Triennale per lo Sviluppo del Settore Commerciale 2006-08

- DECRETO DIRETTORE GENERALE n. 970 del 07.02.2008

Indicazioni relative ai criteri e ai parametri di valutazione della compatibilità e della sostenibilità ai sensi della DGR n. VIII/5054

- D.G.R. VIII/7182 del 24.04.2008

Criteri di valutazione delle grandi strutture di vendita previste in strumenti di programmazione negoziata o in piani d'area o in altri progetti di rilievo regionale, di cui al paragrafo 5.3 quinto capoverso della DCR 2 ottobre 2006 n. VIII/215 "Programma triennale per lo sviluppo del settore commerciale 2006-2008" e successive modificazioni e integrazioni.

- D.D.G. commercio n. 15387 del 19.12.2008 "Indicazioni operative relative alla valutazione della sostenibilità e di altri aspetti riguardanti le domande di autorizzazione delle grandi strutture di vendita di cui alle dd.gg.rr. n. 5054/2007 e n. 7182/2008".
- Deliberazione VIII/008905 del 27/01/2009 "Integrazione dell'allegato A alla DGR 5054/2007.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 4 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



- Legge Regione Lombardia N. 9 del 29 giugno 2009.

Il Consiglio approva la modifica di alcune leggi regionali e disposizioni in materia di attività commerciali. Valorizzazione di attività commerciali consolidate nel tempo nei centri storici, nuove normative sulle aperture festive e domenicali

- **Legislazione Urbanistica Regionale**

- L.R. n. 12 dell'11 marzo 2005. Legge per il Governo del Territorio e successive modifiche ed integrazioni
- D.G.R. n. VIII/1681 del 29.12.2005

Atto di indirizzo per le modalità per la pianificazione comunale, ovvero le linee guida per la realizzazione del nuovo Piano di Governo del Territorio comunale (PGT) -Modalità per la pianificazione comunale (art. 7 L.R. 12/05)

- D.C.R. n. VIII/352 del 13.03.2007

Indirizzi generali per la programmazione urbanistica del settore commerciale

- D.G.R. VIII/5913 del 21.11.2007

Criteri urbanistici per l'attività di pianificazione e gestione degli enti locali in materia commerciale (Art. 3, c.3, L.R. 14/99)

- D.G.R. VIII/8138 del 01.10.2008

Determinazioni in merito al Piano di Governo del Territorio dei Comuni con popolazione compresa tra i 2.001 ed i 15.000 abitanti (Art. 7, c. 3, L.R. 12/05)

- D.G.R. VIII/9413 del 06.05.2009

Determinazioni in merito alle modalità per l'approvazione dei programmi integrati d'intervento in variante non aventi rilevanza regionale, da osservarsi fino all'approvazione dei PGT (art. 25, comma 7, L.R. 12/2005 e s.m.i.)

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 5 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



## 2.1 Disposizioni Nazionali

La legislazione nazionale, attraverso il D.Lgs. 114/98, ha stabilito gli obiettivi generali della Programmazione della Rete Distributiva (Art.6, comma 1), assegnando alle Regioni il compito di definire gli indirizzi generali delle attività commerciali in ottemperanza a tali obiettivi.

Il comma 2 dello stesso articolo prescrive che gli strumenti urbanistici comunali individuino, in base ai criteri fissati dalla Regione:

- a) le aree da destinare agli insediamenti commerciali ed, in particolare, quelle nelle quali consentire gli insediamenti di medie e grandi strutture di vendita al dettaglio;
- b) i limiti ai quali sono sottoposti gli insediamenti commerciali in relazione alla tutela dei beni artistici, culturali e ambientali, nonché dell'arredo urbano, ai quali sono sottoposte le imprese commerciali nei centri storici e nelle località di particolare interesse artistico e naturale;
- c) i vincoli di natura urbanistica ed in particolare quelli inerenti la disponibilità di spazi pubblici o di uso pubblico e le quantità minime di spazi per parcheggi, relativi alle diverse strutture di vendita;
- d) la correlazione dei procedimenti di rilascio del titolo abilitativo edilizio inerenti l'immobile o il complesso di immobili e dell'autorizzazione all'apertura di una media o grande struttura di vendita, eventualmente prevedendone la contestualità.

Risulta quindi evidente che l'obbligo di disciplinare in sede urbanistica l'insediamento delle attività commerciali riguarda "particolarmente ma non esclusivamente" le medie e grandi strutture di vendita. Anche le attività di vicinato dovrebbero essere oggetto di una specifica regolamentazione urbanistica.

Il successivo Decreto Legge 4 luglio 2006, n. 223 e la successiva norma di conversione, non hanno apportato alcuna modifica diretta al D.Lgs 114/98 e tantomeno alle disposizioni urbanistiche, ma hanno introdotto con l'art. 3, il criterio che:

“Le attività commerciali, come individuate dal decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, e di somministrazione di alimenti e bevande sono svolte senza i seguenti limiti e prescrizioni:

- b) il rispetto di distanze minime obbligatorie tra attività commerciali appartenenti alla medesima tipologia di esercizio;
- d) il rispetto di limiti riferiti a quote di mercato predefinite o calcolate sul volume delle vendite a livello territoriale sub regionale; (...)"

Questo criterio va quindi rispettato, evitando di introdurre, anche nelle normative urbanistiche, disposizioni che possano entrare in contrasto con le suddette disposizioni.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 6 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas



## 2.2 Disposizioni Regionali

Come previsto dalla legislazione nazionale, le disposizioni operative da rispettare sono quelle contenute nella legislazione regionale. Nel caso concreto, la normativa regionale sul commercio è stata emanata prima dell'approvazione della nuova legge regionale sul governo del territorio (L.R. 12/05) e fa quindi riferimento, in linea di massima, ad un quadro programmatico basato sulla precedente legislazione urbanistica.

Pertanto, trattandosi della predisposizione di un nuovo strumento urbanistico basato su normative emanate in periodi diversi, sono state incrociate, ove possibile, le disposizioni di natura urbanistica con le disposizioni di natura commerciale in maniera tale da non creare contrasti interpretativi.

## Le norme di riferimento (L.R. 14/87)

La L.R. 06/2010 costituisce la normativa quadro regionale sul commercio, e di conseguenza fissa gli obiettivi generali in adempimento alle disposizioni nazionali, nonché la procedura per la programmazione regionale.

L'art. 1 nel fissare gli obiettivi generali, stabilisce fra l'altro che fra gli obiettivi vi sia quello di:

“(...) integrare pianificazione territoriale e urbanistica e programmazione commerciale per un equilibrato ed armonico assetto del territorio e delle diverse tipologie di vendita al dettaglio; (...”).

Le disposizioni relative alla pianificazione a livello locale sono contenute all'interno dell'art. 4, di seguito riportato:

Art. 150 (Programmazione urbanistica riferita al settore commerciale dei comuni e delle province)

1. I comuni definiscono i contenuti attinenti gli insediamenti commerciali nei propri piani urbanistici e negli strumenti di programmazione. commerciale tenuto conto delle finalità della presente legge e delle indicazioni stabilite nel programma triennale e nei criteri di programmazione urbanistica del settore commerciale di cui all'art. 149.

2. I piani territoriali di coordinamento delle province definiscono disposizioni in materia di grandi strutture di vendita tenuto conto degli obiettivi indicati dal programma triennale regionale. In assenza dei piani territoriali di coordinamento le varianti di adeguamento dei piani urbanistici comunali concernenti le grandi strutture di vendita sono trasmesse, dopo l'adozione e contestualmente al deposito, alle province che formulano osservazioni nei termini previsti dalla vigente normativa.

3. A1 fine di integrare la pianificazione territoriale ed urbanistica generale con programmazione commerciale, i comuni favoriscono:

- a) una integrazione armonica degli insediamenti commerciali con il tessuto urbano esistente e previsto, nel rispetto dei valori architettonici ed ambientali e del contesto sociale;
- b) un adeguato livello di rinnovamento, di riqualificazione e di integrazione funzionale di tutte le attività commerciali presenti sul territorio;

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 7 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas



- c) una integrazione delle attività commerciali con le altre attività lavorative al fine di garantire la presenza continuativa delle attività umane, attraverso la creazione di zone miste con la presenza di funzioni produttive, funzioni di servizio, funzioni commerciali, funzioni direzionali, funzioni ricettive e di spettacolo; tali zone sono prioritariamente individuate nelle aree dismesse e degradate, se presenti;
- d) un equilibrato rapporto tra la rete viaria e gli insediamenti commerciali in modo da evitare fenomeni negativi sulla rete viaria esistente;
- e) la creazione di uno o più centri commerciali nei centri storici agevolando l'insediamento di esercizi di vicinato già presenti nel comune.

4. In particolare gli strumenti urbanistici comunali, in coerenza con i criteri urbanistici di cui all'Art. 149, comma 2), individuano:

- a) le aree da destinare agli insediamenti commerciali ed, in particolare quelle nelle quali consentire gli insediamenti di medie e quelle nelle quali consentire gli insediamenti di grandi strutture di vendita al dettaglio, nonché la disciplina per la realizzazione degli stessi;
- b) le prescrizioni a cui devono uniformarsi gli insediamenti commerciali in relazione alla tutela dei beni artistici, culturali ed ambientali, nonché all'arredo urbano, nei centri storici e nelle località di particolare interesse artistico e naturale;
- c) le misure per una corretta integrazione tra strutture commerciali e attrezzature pubbliche;
- d) le prescrizioni e gli indirizzi di natura urbanistica ed in particolare quelle inerenti la disponibilità di spazi pubblici o di uso pubblico e le quantità minime di spazi per parcheggi, relativi alle diverse strutture di vendita;

5. In adeguamento ai criteri urbanistici del settore commerciale di cui all'Art. 149, comma 2, i piani regolatori generali e relative varianti, devono altresì prevedere che le aree destinate a grandi strutture di vendita siano dotate di attrezzature pubbliche o di uso pubblico almeno nella misura del 200% della superficie lorda di pavimento degli edifici previsti, di cui almeno la metà deve essere destinata a parcheggi di uso pubblico.

Come risulta evidente, le norme della legge quadro hanno valore sostanzialmente di principio e procedurale, salvo l'ultimo comma dell'Art. 150, che stabilisce in maniera vincolativa l'innalzamento dello standard minimo per le grandi strutture di vendita al 200% della SLP.

Le norme applicative da rispettare sono quindi da ritrovarsi nel programma triennale e nelle relative disposizioni applicative.

### Il programma triennale regionale 2006-2008 (PTSSC)

È vigente il Programma Triennale 2006/08, che sostituisce il precedente 2003/05. La normativa è stata costruita nel rispetto di tali disposizioni, che, a livello generale, si limitano a stabilire degli obiettivi specifici, in base ai quali i comuni debbono regolarsi nella stesura dei piani e le conferenze di servizi nel rilascio delle autorizzazioni per le grandi strutture. Tali obiettivi sono differenziati in funzione dell'ambito territoriale di appartenenza dei comuni.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 8 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



Il Comune di MARCARIA risulta appartenere all' AMBITO DELLA PIANURA LOMBARDA.

In particolare, per tale ambito, gli obbiettivi del programma triennale sono così definiti come indirizzi di riqualificazione sviluppo sostenibile della rete:

- 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 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.

Il piano stabilisce poi, in via generale, gli obiettivi per la regolamentazione delle medie strutture di vendita:

- preferenza degli interventi di ammodernamento e di razionalizzazione della rete distributiva esistente rispetto alle nuove aperture;
- in caso di nuove aperture le stesse devono essere giustificate dalla necessità di garantire un servizio al consumatore in zone del territorio comunale in cui la domanda non risulta soddisfatta dalla rete distributiva esistente, anche fornendo alcuni parametri di corrispondenza tra domanda e offerta in termini di domanda non soddisfatta;
- possibilità di prevedere limiti quantitativi di sviluppo delle medie strutture per i comuni montani e le zone meno densamente abitate della pianura in relazione alla particolare connotazione territoriale e socio-economica del contesto di riferimento;
- possibilità di stabilire limiti dimensionali per le medie strutture in misura correlata alla domanda esistente nell'area di attrazione dell'insediamento;
- priorità nella localizzazione delle medie strutture a quelle previste in aree urbane dismesse o sottoutilizzate od oggetto di progetti di riqualificazione commerciale;
- valutazione delle domande, da parte dei Comuni, avvalendosi di criteri e parametri socioeconomici identificati, di intesa con la Regione, sulla base degli indirizzi di cui al presente Programma;
- contenimento della presenza di medie strutture su aree già destinate a grandi strutture di vendita e lasciate libere da rilocalizzazioni e da trasferimenti in uscita;
- adozione di procedure autorizzatorie specifiche per le medie strutture inserite in interventi di programmazione negoziata, fino a prevedere la modalità della conferenza di servizi nel caso in cui la sommatoria delle superfici delle medie strutture previste equivalga o superi quella di una GSV.

Il programma richiama inoltre:

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 9 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni



- la necessità che, per gli esercizi appartenenti a questa tipologia di vendita, siano previste modalità di considerazione degli eventuali effetti generati a scala sovracomunale;
- le opportunità connesse con il recupero di aree urbane dismesse o sottoutilizzate;
- la corretta applicazione delle norme in materia di autorizzazioni commerciali, non consentendo la realizzazione di punti di vendita della grande distribuzione mediante il rilascio di diverse autorizzazioni a punti di vendita di media distribuzione, artificialmente distinti.

Il Programma Triennale individua al punto 4.4 gli indirizzi per i Piani Provinciali di settore del Commercio definiti strumenti di supporto all'identificazione delle scelte di programmazione del commercio sul territorio provinciale e vengono redatti tenendo conto degli indirizzi di programmazione regionale. I piani contengono le analisi demografiche, economiche e territoriali necessarie all'identificazione dei comparti per la riqualificazione e la trasformazione commerciale e forniscono ai Comuni gli elementi conoscitivi necessari per la pianificazione di settore di rilievo sovra comunale.

Con riferimento ai contenuti del PTCP i piani di settore forniscono tutti gli elementi conoscitivi per:

- l'articolazione territoriale in ambiti commerciali del presente Programma Triennale e i relativi indirizzi di sviluppo con particolare riferimento al sistema della viabilità, della mobilità e alle politiche di tutela dell'ambiente;
- le indicazioni circa le priorità di riqualificazione delle aree extraurbane commerciali di insediamento della grande distribuzione in coerenza con gli indirizzi di sviluppo relativi agli ambiti territoriali di riferimento;
- le indicazioni in materia di intermodalità e logistica con riferimento al settore commerciale;
- il supporto conoscitivo e documentale per l'assunzione di riferimenti territoriali a supporto dell'espressione del parere della Provincia di Mantova in sede di conferenza dei servizi per il rilascio di autorizzazioni per la grande distribuzione (art. 9 del D.Lgs. 114/98).

## Le disposizioni applicative.

In materia di urbanistica commerciale gli indirizzi di sviluppo e raccordo tra la pianificazione comunale e quella sovra locale sono stabiliti dalla DCR VIII/352 del 13 marzo 2007.

Gli indirizzi generali per la valutazione ambientale di piani e programmi ai sensi dell'art. 4 comma 1, della L.R. 11 marzo 2005, n. 12, sono quelli stabiliti dalla DCR VIII/351 del 13 marzo 2007 e successivi atti di programmazione.

Le disposizioni attuative del PTSSC (DGR VIII/5258 del 02.08.2007) prevedono che:

Negli strumenti di pianificazione comunale gli insediamenti commerciali devono essere individuati sulla base della classificazione di cui al precedente capitolo 2, primo comma (medie strutture di vendita, grandi strutture di vendita, centri commerciali) e del successivo sottoparagrafo 4.2.1 primo comma (articolazione delle tipologie di strutture di vendita organizzate in forma unitaria).

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 10 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni



In relazione a tale individuazione è verificata la conformità urbanistica dell'insediamento con gli atti del Piano Regolatore Generale (PRG) o di Piano di Governo del Territorio (PGT). A tal fine, la generica destinazione d'uso ad attività di tipo terziario o di ammissibilità commerciale consente esclusivamente la localizzazione di esercizi di vicinato.

Ne consegue logicamente che il cuore dell'adeguamento dello strumento urbanistico consiste nell'individuazione delle aree in cui possono essere ammessi insediamenti commerciali, distintamente per ognuna delle tipologie:

- commercio di vicinato (nella fattispecie di Marcaria fino a 150 mq)
- medie strutture di vendita (nella fattispecie di Marcaria oltre 150 mq e fino a 1.500 mq)
- grandi strutture di vendita (nella fattispecie di Marcaria oltre 1.500 mq)
- strutture di vendita organizzate in forma unitaria, suddivise tra medie e grandi e secondo le tipologie di cui al Punto 4.2.1 delle Modalità Applicative.

Nella scelta di tali aree andranno rispettate le indicazioni dei criteri regionali, in particolare quelli della D.G.R. n. VIII/5913 del 21 novembre 2007.

Vanno quindi tenute in considerazioni alcune esigenze generali:

- la minimizzazione del consumo di suolo;
- l'elevata compatibilità ambientale;
- l'adeguatezza del livello di accessibilità e di dotazione di servizi;
- la riqualificazione e il recupero di aree compromesse, e/o degradate collocate in contesti già urbanizzati;
- l'utilizzo dell'attività commerciale come elemento di riqualificazione del tessuto urbano, attraverso l'integrazione col sistema dei servizi;
- la congruenza delle previsioni urbanistiche con il livello di gerarchia urbana che contraddistingue il Comune;
- la salvaguardia dell'equilibrio tra le diverse tipologie distributive;
- la conservazione e la valorizzazione degli esercizi e delle aree commerciali storiche;
- la qualificazione delle diverse forme di concentrazioni commerciali o distretti commerciali urbani presenti in tutto l'ambito comunale.

In aggiunta vanno anche considerate alcune disposizioni ed obiettivi differenziate in funzione delle varie parti del territorio comunale:

#### a) Nuclei di antica formazione e ambiti centrali urbani e consolidati

- Valorizzazione dell'attrattività consolidata degli spazi urbani in relazione all'esistenza del patrimonio storico ed architettonico, attraverso l'integrazione della funzione commerciale con altre funzioni di attrattività urbana (attività paracommerciali, pubbliche, artigianali, servizi, ecc.).

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO	
	Novembre 2008	Febbraio 2010	11 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA	CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato	Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova	– Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com		PROF. ING. UGO BERNINI



- Insediamento di attività commerciali che per caratteristiche qualitative siano idonee a conservare ed arricchire il ruolo trainante del centro urbano come luogo commerciale e di aggregazione sociale (come storicamente avvenuto nella gran parte dei comuni lombardi).
- Sviluppo degli esercizi di vicinato, attraverso azioni di sostegno a questa categoria di attività commerciale che più pesantemente ha subito le ricadute negative dell'avvento dei nuovi format distributivi ma che rappresenta l'attività commerciale più radicata e compenetrata nei nuclei storici e centrali.
- Qualificazione dei negozi storici anche per migliorarne l'integrazione con il sistema dei servizi e della mobilità.
- Attenzione alle nuove previsioni di medie strutture di vendita in coerenza con le disposizioni del vigente Programma Triennale del Commercio.

### b) Ambiti di margine dei centri urbani medio - piccoli

- Attenzione alla riqualificazione e concentrazione sui principali assi commerciali degli esercizi di vendita nonché alla riqualificazione dei nuclei di servizio già esistenti.
- Priorità alle azioni di razionalizzazione, riconversione o ammodernamento di strutture esistenti, mediante operazioni di riqualificazione urbana anche comportanti previsioni di insediamento di medie strutture di vendita attraverso la concentrazione di esercizi di vicinato.
- Attenzione all'integrazione della funzione commerciale con altre funzioni di attrattività urbana (attività paracommerciali, pubbliche, artigianali, servizi, ecc.).
- Ricerca nelle nuove localizzazioni di attività commerciali di elementi di ricucitura e ricomposizione dei bordi urbani mediante progettualità che privilegino il verde, urbano e attrezzato, ed il sistema della mobilità sostenibile, ciclabile e pedonale, come elementi di qualità urbanistica e di connessione con il contesto costruito circostante.
- Assicurazione di adeguata dotazione di verde, aggiuntiva alle aree da destinarsi a parcheggi pubblici, sia come componente essenziale delle attrezzature pubbliche e di interesse pubblico, sia come elemento qualificante della sistemazione delle aree scoperte e permeabili di proprietà privata (per cui si consiglia una piantumazione nella misura di 2 essenze d'altro fusto ogni 100 mq. di superficie fondiaria, oltre alla messa a dimora di essenze arbustacee quali componenti di un coerente progetto di sistemazione delle aree libere dall'edificazione), sia come elemento di arredo e di qualificazione ambientale nelle aree destinate a parcheggio e lungo i bordi esterni dell'intervento, dove si consiglia di prevedere spazi a verde per una profondità di almeno 10 metri;
- Attenzione, in corrispondenza di eventuali corridoi ecologici individuati dal PTCP o di nuova formazione previsti dal PGT stesso, alla previsione di fasce libere da edificazioni di adeguata ampiezza e che eventuali recinzioni prospettanti su tali passaggi debbano essere mascherate da componenti verdi (essenze ad alto fusto e siepi);
- Esclusione di nuove previsioni di grandi strutture di vendita in particolari ambiti di tutela paesistico - ambientale quali i parchi naturali regionali, le riserve naturali regionali, i monumenti naturali ed i parchi locali di interesse sovracomunale, salvo eccezioni eventualmente contemplate dai Piani Territoriali di Coordinamento.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 12 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas

**c) e d) Ambiti consolidati periurbani delle aree metropolitane e ambiti di trasformazione extraurbani**

- Razionalizzazione delle aree in cui si siano formate nel tempo, a volte in modo del tutto spontaneo e non programmato, aggregazioni di grandi o medie strutture, nelle quali ulteriori insediamenti possano consentire e assicurare il miglioramento del sistema degli accessi, dei parcheggi, dei percorsi pedonali e ciclabili, dei servizi comunali, della qualità architettonica e dell'inserimento paesaggistico.
- Utilizzazione degli strumenti di programmazione negoziata per il recupero e riqualificazione di aree dismesse che possono essere validamente destinate ad un mix funzionale, comprendente le funzioni commerciali, qualora ne fosse verificato il fabbisogno, e comunque nel rispetto dell'equilibrio della rete distributiva. Contestualmente dovranno essere previste opere di integrazione ambientale, con il sistema dei servizi e dell'accessibilità.
- Priorità alle concentrazioni commerciali sui nodi di interscambio del trasporto pubblico e privato.
- Qualificazione dell'offerta commerciale in contesti che presentino significativa erosione dell'offerta commerciale, e/o condizione di degrado fisico e sociale.
- Esclusione di nuove previsioni di grandi strutture di vendita in particolari ambiti di tutela paesistico - ambientale quali i parchi naturali regionali, le riserve naturali regionali, i monumenti naturali ed i parchi locali di interesse sovracomunale, salvo eccezioni eventualmente contemplate dai Piani Territoriali di Coordinamento.
- Assicurazione di adeguata dotazione di verde, aggiuntiva alle aree da destinarsi a parcheggi pubblici, sia come componente essenziale delle attrezzature pubbliche e di interesse pubblico, sia come elemento qualificante della sistemazione delle aree scoperte e permeabili di proprietà privata (per cui si consiglia una piantumazione nella misura di 2 essenze d'altro fusto ogni 100 mq. di superficie fondiaria, oltre alla messa a dimora di essenze arbustacee quali componenti di un coerente progetto di sistemazione delle aree libere dall'edificazione), sia come elementi i arredo e di qualificazione ambientale nelle aree destinate a parcheggio e lungo i bordi esterni dell'intervento, dove si consiglia di prevedere spazi a verde per una profondità di almeno 10 metri;
- Attenzione, in corrispondenza di eventuali corridoi ecologici individuati dal PTCP o di nuova formazione previsti dal PGT stesso, alla previsione di fasce libere da edificazioni di adeguata ampiezza e che eventuali recinzioni prospettanti su tali passaggi debbano essere mascherate da componenti verdi (essenze ad alto fusto e siepi).

Il significato di tale disposizione è di rendere indispensabile l'approvazione di una specifica variante di piano per poter consentire l'insediamento di grandi strutture di vendita, le quali risultano invece incompatibili con la generica destinazione d'uso "commerciale".

Questo non implica in alcun modo che gli esercizi di vicinato debbano obbligatoriamente essere ammissibili in tutto il territorio comunale, ma solo che sono automaticamente ammessi in ogni zona genericamente definita come commerciale. Questo non implica che il PRG non possa rivedere la generiche disposizioni che ritengono il commercio come destinazione complementare ammessa in quasi tutte le zone urbanistiche, scegliendo di individuare anche per il commercio di vicinato situazioni compatibili e situazioni incompatibili.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
		Novembre 2008	Febbraio 2010	13 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA		CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



La suddetta D.G.R. n. VIII/5913 del 21 novembre 2007 definisce anche quali siano le indagini conoscitive di carattere urbanistico territoriale su cui basare le conseguenti scelte localizzative, differenziandole in funzione del contesto urbano comunale o sovracomunale (livello di cui è obbligatorio tenere conto in casi di previsioni di grande distribuzione). I contenuti richiesti sono:

a) per il contesto urbano comunale:

- l'analisi della domanda commerciale comunale mediante appropriate indagini sulla popolazione residente e la popolazione fluttuante, quali turisti, pendolari e simili, sulla relativa composizione (età, condizione socio - economica, composizione professionale e altro) e le relative valutazioni dell'incidenza della componente gravitazionale attratta o rivolta all'esterno del territorio comunale;
- l'analisi dell'offerta globale del settore commerciale riferita alle categorie delle strutture di vendita previste dal d.lgs n. 114/1998, formulata esaminando la distribuzione nel territorio comunale degli esercizi commerciali, la loro funzionalità urbanistica, le tipologie localizzative;
- l'esame delle tendenze evolutive nella localizzazione degli esercizi commerciali e le valutazioni delle eventuali ricadute negative sull'offerta commerciale al dettaglio in funzione di assicurare un conveniente assetto urbanistico a tutte le diverse parti dell'organismo urbano;
- il confronto tra la domanda e l'offerta commerciale;
- le indagini sulle caratteristiche della viabilità urbana , dei flussi origine - destinazione, con la verifica dei livelli di soddisfacimento della domanda di trasporto pubblico, in relazione alla tematica commerciale;
- la valutazione del fabbisogno di spazi per la sosta e per il carico e scarico delle merci, sia in rapporto alle medie e grandi strutture di vendita sia alle varie concentrazioni commerciali o ai distretti commerciali urbani. Le suddette indagini sono riferite all'intero territorio comunale, eventualmente suddiviso in ambiti o settori urbani, secondo livelli di approfondimento correlati con la soglia demografica del Comune, le caratteristiche della rete distributiva locale, le dinamiche commerciali in atto.

b) Per il contesto territoriale sovra comunale:

- l'indagine sulla rete viaria, sulle caratteristiche dei flussi di traffico (matrice origine - destinazione) e di attraversamento del contesto urbano, sull'accessibilità ai vari settori urbani che documenti le relazioni con le politiche di sviluppo commerciale da realizzare nel Comune, in particolare per quanto attiene l'incidenza sulla stessa rete dell'indotto derivante dagli insediamenti programmati;
- l'evidenziazione del livello di accessibilità derivante dai servizi pubblici di trasporto;
- la verifica della presenza e dei reciproci influssi di grandi strutture di vendita o di centri commerciali localizzati o previsti nelle aree di gravitazione degli insediamenti programmati, in caso di ipotesi di previsione di grandi strutture di vendita.

Sulla base delle indagini condotte, si procederà alla definizione delle conseguenti politiche di assetto urbanistico per il settore commerciale, in debito raccordo con le più generali scelte di sviluppo e in conformità agli "Indirizzi generali per la programmazione urbanistica del settore commerciale" del Piano triennale.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 14 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



Le suddette indagini sono riferite al territorio comunale, eventualmente suddiviso in ambiti o settori urbani.

Nell'effettuazione degli studi preliminari alla presente variante sono state seguite, compatibilmente alle risorse ed alle informazioni disponibili, le suddette indicazioni.

Vengono poi individuate le norme procedurali per l'adeguamento degli strumenti urbanistici, indicando come strumento preferenziale la variante semplificata di cui alla LR 23/97, ma consentendo anche il ricorso a strumenti di programmazione integrata e negoziata (Punto 3), e quindi introducendo la possibilità di limitare l'adeguamento commerciale a singole porzioni del territorio.

Per quanto riguarda gli aspetti procedurali dell'adeguamento, le Disposizioni attuative del PTSSC prescrivono che: i comuni procedono all'adeguamento degli strumenti di pianificazione del territorio sulla base degli indirizzi di programmazione urbanistica del settore commerciale di cui alla sopra richiamata DCR VIII/352 del 13 marzo 2007 entro i termini e con le modalità stabilite dalla legge regionale 11 marzo 2005 n. 12.

La normativa regionale più recente si concentra essenzialmente sulle disposizioni da seguire in sede di formazione del PGT. Riteniamo che gli stessi criteri debbano essere utilizzati, per quanto applicabili (ad esempio senza le distinzioni tra i vari documenti componenti il PGT) alle varianti al PRG.

### La Legge sul Governo del Territorio

La Legge Regionale 12/05 e s.m.i. sul "Governo del Territorio" contiene indicazioni molto limitate in materia specificamente commerciale, ma costituisce comunque la disposizione quadro a cui fare riferimento per le procedure urbanistiche in generale.

L'elemento fondante della nuova legge è la sostituzione obbligatoria dei PRG con il PGT, Piano di Governo del Territorio. Nell'attesa dell'approvazione di tali nuovi strumenti, la legge consente comunque ai Comuni di effettuare variazioni ai PRG, sia pure con notevoli limitazioni.

Le relative disposizioni sono contenute nell'art. 25 che prevede fra l'altro, al Comma 1, che i Comuni, oltre agli atti di programmazione negoziata possono provvedere alla programmazione di:

"(...) progetti in variante ai sensi dell'art. 5 del Decreto del Presidente della Repubblica 20 ottobre 1998, n. 447 (procedura di sportello unico) e (...) di varianti nei casi in cui all'art. 2, comma 2, della legge regionale 23 giugno 1997, n. 23 (...) e di piani attuativi in variante, con la procedura di cui all'art. 3 della predetta L.R. 23/1997."

Un altro punto significativo della nuova legge è la regolamentazione delle destinazioni d'uso e delle relative modifiche contenuta nell'art. 51. Particolarmente significativo è l'aspetto definitorio contenuto nel comma 1:

"1. Costituisce destinazione d'uso di un'area o di un edificio la funzione o il complesso di funzioni ammesse dagli strumenti di pianificazione per l'area o per l'edificio. E' principale la destinazione d'uso qualificante; è complementare od accessoria o compatibile la destinazione che indica o rende possibile la destinazione d'uso principale.

Le destinazioni principali, complementari, accessorie o compatibili possono coesistere senza limitazioni percentuali ed è ammesso il passaggio dall'una all'altra, nel rispetto del presente articolo, salvo quelle eventualmente escluse dal PGT". (o del PRG, ai sensi della modifica introdotta dalla LR 12/06).

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 15 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



Come si vede, tale normativa non fa più riferimento alle grandi categorie (residenza, produttivo, terziario, ecc) contenute nella normativa nazionale, e lascia libertà ai comuni di definire le singole destinazioni, sul principio della libera fungibilità delle modifiche di destinazioni senza opere che non comportino differenza di impatto in termini di standard (comma2), con l'eccezione delle attività commerciali eccedenti il vicinato, e la possibilità, previo adeguamento degli standard, di cambi di destinazione d'uso salvo che riguardino destinazioni espressamente vietate.

In base a tale logica, nel presente piano è stata individuata una casistica dettagliata delle destinazioni d'uso di tipo commerciale o affine, allo scopo di regolamentare la compatibilità nelle diverse parti del territorio.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
		Novembre 2008	Febbraio 2010	16 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA		CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: <a href="mailto:polaris@polarisstudioassociato.com">polaris@polarisstudioassociato.com</a>				PROF. ING. UGO BERNINI



### **3 INQUADRAMENTO TERRITORIALE**

Il Comune di Marcaria, inserito nella Provincia di Mantova , si inserisce nelle seguenti aggregazioni geografiche ed amministrative:

REGIONE	Lombardia
PROVINCIA	Mantova
AMBITO TERRITORIALE PTSSC	Ambito della Pianura Lombarda
PARCHI	Parco dell'Oglio

Le caratteristiche generali degli insediamenti e della struttura insediativa presenti sul territorio comunale sono ampiamente descritte nei documenti del settore urbanistico del presente Piano.

## 4 ANALISI DEMOGRAFICA

L'analisi demografica è stata dettagliatamente descritta ed analizzata negli specifici capitoli della relazione generale, mentre nella presente sono riportate alcune sintesi più che altro per avere dei singoli parametri di lettura della situazione generale. Un'analisi più dettagliata è già illustrata e contenuta negli specifici studi generali condotti per il PGT.

#### 4.1 Entità e andamento della popolazione

Il comune di Marcaria contava al 31/12/2008- ultimo dato disponibile al livello di dettaglio necessario per operare le analisi di struttura, ovvero per età, sesso e stato civile - un totale di 7104 abitanti. L'andamento della popolazione 1961 ad oggi è riportato nella Tab. 1 allegato unitamente a quello della Provincia e della Regione con i relativi dati di confronto.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 17 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni



Andamento Demografico Anni	VALORI ASSOLUTI					VARIAZIONI PERCENTUALI				
	Comune di Bagnolo S. Vito	Comune di Curtatone	Comune di Marcaria	Provincia di Mantova	Regione Lombardia	Comune di Bagnolo S. Vito	Comune di Curtatone	Comune di Marcaria	Provincia di Mantova	Regione Lombardia
1961	6.038	7.518	9.106	382.667	7.406.152					
1971	5.584	8.152	7.753	375.115	8.543.387	-7,52%	8,43%	14,86%	1,97%	15,36%
1981	5.233	9.261	7.449	376.276	8.891.652	-6,29%	13,60%	-3,92%	0,31%	4,08%
1991	5.254	10.289	7.177	369.084	8.853.461	0,40%	11,10%	-3,65%	1,91%	-0,43%
2001	5.432	12.354	6.974	377.790	9.171.714	3,39%	20,07%	-2,83%	2,36%	3,59%
2008	5.852	14.046	7.104	409.775	9.742.676	7,73%	13,70%	1,86%	8,47%	6,23%

Il Comune di Marcaria contava nell'anno 1961 n. 9106 residenti, nell'anno 1991 i residenti erano 6974 che costituiscono il minimo nel Dopoguerra. A partire dall'anno 2001 la popolazione è aumentata toccando il valore massimo nell'anno 2008 con n. 7104 residenti. Tali valori sono riportati in modo ancora più dettagliato nella specifica relazione demografica.

L'andamento demografico ed i confronti risultano ancora più comprensibili esaminando le tabelle ed i dati riportati nella relazione generale sezione demografica del Documento di Piano.

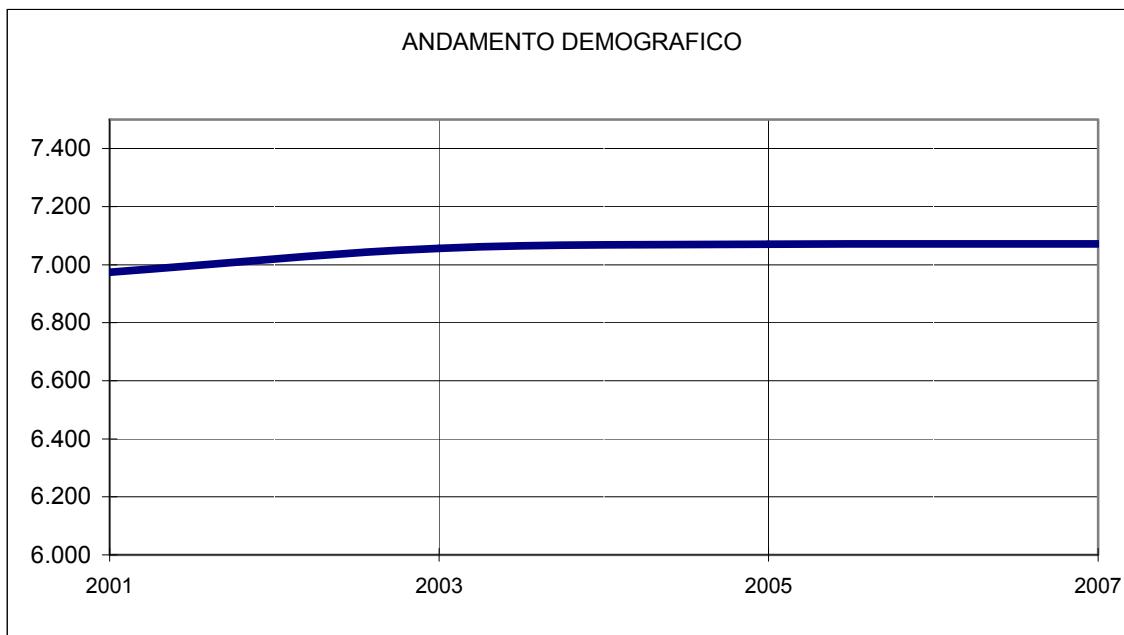
Le indicazioni che si possono leggere da tali dati sono che la popolazione residente in Marcaria ed il grafico che ne esplicita l'andamento sono sufficientemente eloquenti nel descrivere un trend di crescita positivo.

#### 4.2 Andamento demografico

Il trend demografico registra un andamento in continua crescita: gli abitanti erano 6.974 al censimento 2001 e al 31/12/2007 sono cresciuti di 98 unità, arrivando a quota 7.072 ed al 31/12/2008 a 7104 unità.

Anno	Popolazione
<b>2001</b>	6.974
<b>2003</b>	7.056
<b>2005</b>	7.071
<b>2007</b>	7.072
<b>2008</b>	7.104

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 18 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			
PROF. ING. UGO BERNINI			



Nell'ultimo decennio (1999-2008) l'incremento percentuale è stato pari a +1,0% ed anche nell'ultimo triennio (2006-2008) si è registrato un incremento in valore assoluto di abitanti.

Variazione ultimo decennio	Bagnolo S. Vito	Curtatone	Marcaria	Prov. di Mantova	Lombardia	ITALIA
Valori assoluti	429	1965	64	35.194	613,493	2,714,911
Variazione %	7,90%	16,30%	1,00%	9,40%	6,82%	4,77%

Nello stesso periodo (come evidenziato nella sottoriportata tabella) la popolazione della Provincia di Mantova è cresciuta del 9,40%, quella della Lombardia del 6,82% e quella nazionale solo del 4,77%. Ci troviamo quindi di fronte ad una comunità che cresce molto meno rapidamente della provincia a cui appartiene, della regione, e anche della media nazionale.

### 4.3 Caratteristiche e indici

Le caratteristiche demografiche fondamentali esaminate nello studio sono la composizione per sesso, per classi di età e per stato civile.

In base a tali dati sono stati calcolati i più correnti indici socio-demografici, riportati nella relazione demografica.

## 4.4 Indice di vecchiaia

Rapporto percentuale tra la popolazione di 65 anni e più e la popolazione fino a 14 anni di età. Questo indice esprime il grado di invecchiamento della popolazione; valori superiori a 100 indicano una maggiore presenza di soggetti anziani rispetto ai molto giovani. Un valore basso dell'indice indica una elevata natalità ed una ridotta percentuale delle classi anziane.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 19 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas



A Marcaria, il valore nell'anno 2009 di 202,7 raggiunto dall'indice di vecchiaia, indica che a fronte di 100 bambini in età compresa tra 0 e 14 anni ci sono 202 anziani, (65 anni e oltre). Questo valore è un risultato molto elevato, infatti solitamente l'indice non scende mai al di sotto di 100, anzi osservando i valori risultato per i territori presi come riferimento, vediamo che il risultato per provincia di Mantova è 159,8 mentre è pari a 142,4 il valore regionale.

#### 4.5 Indice di dipendenza totale

Rapporto percentuale tra la popolazione in età non attiva (0-14 anni e 65 anni e più) e la popolazione in età attiva (15-64 anni). Questo indice misura il divario tra la popolazione potenzialmente lavorativa rispetto a quella non lavorativa (bambini e anziani), infatti il denominatore rappresenta la fascia di popolazione che dovrebbe provvedere al sostentamento della fascia rappresentata al numeratore. E' un indice sensibile alla struttura economica della società anche se le fasce di età prescelte sono del tutto convenzionali, infatti nei paesi economicamente avanzati sono numerose le persone che pur essendo in età lavorativa risultano dipendenti da altri (studenti, disoccupati o precocemente disoccupati).

Quanto più l'indice si avvicina a 100 tanto più è consistente la parte di popolazione non lavorativa, rispetto a quella lavorativa. In linea di massima a indici di dipendenza elevati corrispondono contesti all'interno dei quali la popolazione non attiva domina su quella attiva con conseguente ricaduta in termini di occupazione, ridistribuzione del reddito e consumi.

L'indice di dipendenza, pari a 53,5, indica che a Marcaria, a fronte di 100 persone in età lavorativa ce ne sono circa 54 che non hanno ancora l'età per entrare nel mondo del lavoro o che ne sono già uscite avendo superato i 65 anni di età.

Si può analizzare il dato fornito dall'indice di dipendenza totale andando a verificare l'indice di dipendenza giovanile, nonché l'indice di dipendenza degli anziani.

#### 4.6 Indice di dipendenza giovanile

Rapporto percentuale tra la popolazione di 0-14 anni e la popolazione in età attiva (15-64 anni), cioè quanti giovani dipendono dalla popolazione attiva.

L'indice, pari a 17,7, indica che le persone che non hanno ancora l'età per entrare nel mondo del lavoro sono 18 ogni 100 soggetti in età lavorativa. Questa componente dell'indice di dipendenza esprime una connotazione positiva della struttura della popolazione (popolazione più giovane) se il suo valore è più alto rispetto all'altro componente, che analizziamo sotto, negativo in caso contrario, come il nostro valore.

#### 4.7 Indice di dipendenza degli anziani

Rapporto percentuale tra la popolazione di età 65 anni e più e la popolazione in età attiva (15-64 anni), cioè quanti ultrasessantacinquenni pesano sulla popolazione attiva. A Marcaria, a fronte di 100 persone in età lavorativa ci sono circa 36 che ne sono già uscite avendo superato i 65 anni di età.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 20 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



#### 4.8 Indice di struttura della popolazione in età lavorativa

Rapporto percentuale tra la popolazione di 40-64 anni e la popolazione di 15-39 anni, il denominatore di questo indice rappresenta le 25 generazioni più giovani in attività destinate a sostituire le 25 generazioni più anziane anch'esse in attività. Un indice di struttura inferiore al 100 indica una popolazione in cui la fascia in età lavorativa è giovane; in questo caso si avrebbe un vantaggio in termini di dinamismo e capacità di adattamento e sviluppo della popolazione ma potrebbe anche considerarsi in modo negativo per il pericolo rappresentato dalla ridotta disponibilità di posti di lavoro lasciati liberi dagli anziani che divengono pensionati.

Per Marcaria questo indicatore ha raggiunto il valore di 119,9 il che significa che tra la popolazione attiva prevalgono gli anziani (40-64) rispetto agli altri (15-39 anni).

#### 4.9 Indice di ricambio della popolazione in età lavorativa

Rapporto percentuale tra la popolazione di 60-64 anni e la popolazione di 15-19 anni ovvero tra le classi di età che stanno per uscire dal mercato del lavoro e quelle che vi sono entrate più recentemente e rappresenta una estremizzazione del precedente indice di struttura.

Considerando due classi di età, la prima ad entrare (15/19 anni) e l'ultima ad uscire (60/64 anni) dal mercato del lavoro, risulta molto variabile in quanto i giovani possono trovare occupazione non solo in funzione dei pensionamenti, ma anche per l'espansione economica.

È da sottolineare che questo è un indice piuttosto instabile, soprattutto quando stimato in piccoli comuni, poiché considera solo 5 generazioni al numeratore e 5 al denominatore.

Per Marcaria l'indice è di 148,4.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 21 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
POLARIS - Studio Associato	Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			PROF. ING. UGO BERNINI



## 5 ANALISI DELLA DOMANDA

### 5.1 Stima dei redditi. Metodologia e fonti

Per quanto riguarda i redditi, la fonte più autorevole di riferimento è quella degli indici pubblicati dall'Istituto Tagliacarne, il più recente dei quali si riferisce al 2005.

In base a tali dati abbiamo le seguenti stime di redditi pro-capite A LIVELLO PROVINCIALE, per le quali abbiamo calcolato anche gli indici fatta 100 rispettivamente la media nazionale e quella regionale.

#### REDDITI PRO CAPITE PER PROVINCIA DELLA LOMBARDIA □ ANNO 2005.

PROVINCIA	REDDITO/AB 2005	INDICE SU ITALIA	INDICE SU LOMBARDIA
BERGAMO	18,359,61	114,10%	92,27%
BRESCIA	18,540,18	115,22%	93,18%
COMO	17,498,98	108,75%	87,95%
CREMONA	19,855,23	123,40%	99,79%
LECCO	18,460,66	114,73%	92,78%
LODI	17,064,85	106,05%	85,76%
MILANO	21,660,87	134,62%	108,86%
MANTOVA	19,709,13	122,49%	99,05%
PAVIA	19,478,35	121,05%	97,89%
SONDRIO	18,983,68	117,98%	95,41%
VARESE	19,032,63	118,28%	95,65%
Lombardia	19,897,23	123,66%	100,00%
ITALIA	16,090,66	100,00%	80,87%

Non esistono invece stime attendibili sui livelli di reddito a livello sub provinciale, almeno con riferimenti a dati sufficientemente recenti.

E' infatti da qualche decennio che non vengono più pubblicati dati relativi a stime di reddito e/o di consumi a livello comunale.

### 5.2 Stima dei consumi. Metodologia e fonti

Per quanto riguarda i consumi la fonte ufficiale dei dati è l'ISTAT (indagine sui consumi delle famiglie condotta annualmente su un campione di circa 24 mila famiglie).

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 22 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



I dati vengono diffusi dall'ISTAT a diversi livelli di dettaglio merceologico a seconda dei raggruppamenti territoriali.

Dal punto di vista delle voci di consumo il maggior dettaglio del dato viene reso a livello di Macro-Regioni, mentre a livello di Regioni vengono diffusi dati di consumo aggregati per grandi categorie di spesa che non consentono di distinguere il totale dei consumi commercializzati di beni da quello dei servizi.

Un altro Istituto che da qualche anno ha ripreso a pubblicare stime sui consumi, sempre partendo dal dato ufficiale Istat, è l'Istituto Guglielmo Tagliacarne.

Le stime del Tagliacarne sono annualmente riprese e pubblicate dal Ministero delle attività produttive nel sito dell'Osservatorio Nazionale del Commercio.

Questi ultimi dati, differentemente dai dati Istat, arrivano al livello di dettaglio provinciale, e sono quindi maggiormente disaggregati dal punto di vista territoriale ma non da quello delle voci di consumo, infatti anche questi sono diffusi per macrovoci di consumo.

La differenza rispetto ai dati ISTAT deriva dai diversi metodi di rilevazione utilizzati: quello dell'Ista si basa sui cosiddetti libretti familiari di spesa, distribuiti ad un campione di soli residenti, mentre quello del Tagliacarne fa riferimento ad una rilevazione diretta dei consumi interni (compresi quindi quelli di turisti, pendolari, ecc.). Di conseguenza nel calcolo dei dati Tagliacarne i consumi pro-capite comprendono quelli dei non residenti, spalmati sul saldo totale dei residenti.

In sostanza, il dato regionale, anche se sono effettuati da non residenti, e quindi tiene in qualche modo conto dei consumi della popolazione cosiddetta "fluttuante".

E' evidente che, dal momento che la rilevazione non è effettuata a livello comunale, il dato non tiene conto degli effettivi consumi della popolazione fluttuante locale, né, tantomeno, delle evasioni o convergenze di consumi dall'esterno del territorio comunale derivanti dalla ricchezza o scarsità della rete distributiva locale.

Tali correttivi, se necessari, potrebbero essere apportati a livello locale solo tramite studi svolti "ad hoc".

In funzione della citata metodologia di calcolo il dato Tagliacarne, per la Lombardia, risulta leggermente superiore a quello ISTAT.

La Regione Lombardia, per le valutazioni in sede di conferenza di servizi, utilizza un ulteriore dato, ricostruito dai suoi uffici, che tiene conto di una ridotta gamma di consumi, da cui sono esclusi non solo i servizi e i beni commercializzati da reti distributive specifiche (carburanti, farmaci, ecc), ma anche parte dei beni commercializzati dalla rete di vendita al dettaglio con strutture "particolari", quali quelle specializzate nella vendita di beni ingombranti o a consegna differita (es. autoveicoli, materiali edili, ecc.).

Per i nostri fini, e visto che la programmazione del commercio deve tenere conto di tutto il sistema distributivo e non solo delle voci usate dalla regione per le valutazioni in rapporto alla concorrenza della grande distribuzione. Occorre quindi utilizzare i dati ISTAT da cui è possibile ricostruire la gamma completa dei beni commercializzati dalla rete commerciale ordinaria (con la sola esclusione, quindi, dei carburanti e dei servizi).

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 23 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato	Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			PROF. ING. UGO BERNINI



Tale dato non può essere direttamente ricostruito a livello regionale, e tantomeno provinciale, in quanto la disaggregazione dei dati regionali ISTAT non è sufficiente.

Abbiamo dovuto quindi procedere per approssimazioni successive:

- 1) Percentualizzazione delle singole voci di consumo (Macro Regione Nord Ovest - fonte ISTAT) rispetto al totale consumi (Tabella A).
- 2) Raggruppamento delle percentuali analitiche nelle voci di dettaglio più significative usate dall'Istat a livello regionale (Tabella C).
- 3) Calcolo degli indici dei consumi pro capite provinciali (fatta 100 la media regionale) dedotta dai dati di consumo Ministero/Tagliacarne (Tabella D).
- 4) Stima dei consumi pro capite per i vari raggruppamenti merceologici e per provincia, ottenuta moltiplicando il totale dei consumi pro capite regionali ISTAT per gli indici di ciascuna provincia (Tab.D) e ripartendoli per le merceologie in base alle percentuali di cui alla Tabella C. I dati così ottenuti sono riportati nella Tabella E.
- 5) Calcolo di consumi globali per merceologia e provincia, ottenuto moltiplicando i dati pro capite di cui alla Tabella E per gli abitanti di ogni provincia. I dati così ottenuti sono riportati nella Tabella F.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO	
	Novembre 2008	Febbraio 2010	24 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



TAB. A - CONSUMI PRO CAPITE PER VOCI MACRO REGIONE NORD OVEST

GRUPPI E CATEGORIE DI CONSUMO	Consumi mensili per famiglia		PROCAPITE ANNUO		% VOCI DI SPESA SUL TOTALE	
	ITALIA	Nord-ovest	ITALIA	Nord-ovest	ITALIA	Nord-ovest
<b>Numero medio componenti</b>	2,5	2,3	2,5	2,3	2,5	2,3
<b>Pane e cereali</b>	78,89	82,57	378,67	430,8	3,21%	3,02%
Pane, grissini e crackers	31	32,01	148,8	167,01	1,26%	1,17%
Biscotti	9,73	10,19	46,7	53,17	0,40%	0,37%
Pasta e riso	16,06	16,33	77,09	85,2	0,65%	0,60%
Pasticceria e dolciumi	13,28	13,92	63,74	72,63	0,54%	0,51%
<b>Carne</b>	105,5	106,12	506,4	553,67	4,29%	3,88%
Carne bovina	44,57	45,53	213,94	237,55	1,81%	1,66%
Carne suina	11,22	9,04	53,86	47,17	0,46%	0,33%
Pollame, conigli e selvaggina	18,33	17,78	87,98	92,77	0,74%	0,65%
Salumi	24,56	27,78	117,89	144,94	1,00%	1,02%
<b>Pesce</b>	42,31	34,6	203,09	180,52	1,72%	1,26%
Latte, formaggi e uova	63,13	65,91	303,02	343,88	2,57%	2,41%
Latte	18,42	16,69	88,42	87,08	0,75%	0,61%
Formaggi	29,26	32,96	140,45	171,97	1,19%	1,20%
Uova	5,06	4,59	24,29	23,95	0,21%	0,17%
<b>Oli e grassi</b>	18,25	18,95	87,6	98,87	0,74%	0,69%
Olio di oliva	13,97	14,48	67,06	75,55	0,57%	0,53%
<b>Patate, frutta e ortaggi</b>	83,33	84,62	399,98	441,5	3,39%	3,09%
Frutta	41,03	42,36	196,94	221,01	1,67%	1,55%
<b>Zucchero, caffè e drogheria</b>	32,41	33,54	155,57	174,99	1,32%	1,23%
Zucchero	3,76	3,19	18,05	16,64	0,15%	0,12%
Caffè, tè e cacao	12,57	12,56	60,34	65,53	0,51%	0,46%
Gelati	6,79	7,83	32,59	40,85	0,28%	0,29%
<b>Bevande</b>	43,06	48,71	206,69	254,14	1,75%	1,78%
Vino	12,64	16,85	60,67	87,91	0,51%	0,62%
Birra	4,64	4,56	22,27	23,79	0,19%	0,17%
Acqua minerale	13,35	14,11	64,08	73,62	0,54%	0,52%
<b>Alimentari e bevande</b>	466,89	475,02	2,241	2,478	18,97%	17,36%
<b>Tabacchi</b>	20,74	19,09	99,55	99,6	0,84%	0,70%
<b>Abbigliamento e calzature</b>	156,28	164,19	750,14	856,64	6,35%	6,00%
Abbigliamento	111,76	116,93	536,45	610,07	4,54%	4,27%
Calzature	35,93	37,48	172,46	195,55	1,46%	1,37%
Riparazioni di abbigliamento e calzature	3,6	4,02	17,28	20,97	0,15%	0,15%
<b>Abitazione (principale e secondaria)</b>	639,38	709,6	3,069	3,702	25,98%	25,93%
Affitto	62,43	71,36	299,66	372,31	2,54%	2,61%

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 25 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			
PROF. ING. UGO BERNINI			



Fitto figurativo	481	517,59	2.308,80	2.700,4	19,55%	18,92%
Acqua e condominio	31,69	44,8	152,11	233,74	1,29%	1,64%
Manutenzione ordinaria	19,95	22,56	95,76	117,7	0,81%	0,82%
Manutenzione straordinaria	36,61	41,64	175,73	217,25	1,49%	1,52%
<b>Combustibili ed energia</b>	<b>123,66</b>	<b>138,08</b>	<b>593,57</b>	<b>720,42</b>	<b>5,03%</b>	<b>5,05%</b>
Energia elettrica	41,54	36,86	199,39	192,31	1,69%	1,35%
Gas	59,96	67,06	287,81	349,88	2,44%	2,45%
Riscaldamento centralizzato	10,86	23,37	52,13	121,93	0,44%	0,85%
<b>Mobili, elettrod. e servizi per la casa</b>	<b>145,89</b>	<b>155,39</b>	<b>700,27</b>	<b>810,73</b>	<b>5,93%</b>	<b>5,68%</b>
Elettrodomestici	7,5	8,94	36	46,64	0,30%	0,33%
Mobili	42,31	43,83	203,09	228,68	1,72%	1,60%
Articoli di arredamento	5,67	7,43	27,22	38,77	0,23%	0,27%
Biancheria per la casa	7,17	7,77	34,42	40,54	0,29%	0,28%
Detersivi	20,03	19,65	96,14	102,52	0,81%	0,72%
Pentole, posate ed altre stoviglie	3,93	3,38	18,86	17,63	0,16%	0,12%
Tovaglioli e piatti di carta, contenitori di alluminio ecc.	9,42	7,02	45,22	36,63	0,38%	0,26%
Lavanderia e tintoria	10,88	11,43	52,22	59,63	0,44%	0,42%
Servizi domestici	16,72	21,91	80,26	114,31	0,68%	0,80%
Riparazioni di mobili, elettrod. e biancheria	9,01	9	43,25	46,96	0,37%	0,33%
<b>Sanità</b>	<b>85,44</b>	<b>100,43</b>	<b>410,11</b>	<b>523,98</b>	<b>3,47%</b>	<b>3,67%</b>
Medicinali	39,85	43,79	191,28	228,47	1,62%	1,60%
Visite mediche generiche e specialistiche	28,23	35,48	135,5	185,11	1,15%	1,30%
<b>Trasporti</b>	<b>362,69</b>	<b>432,07</b>	<b>1,74</b>	<b>2,254</b>	<b>14,74%</b>	<b>15,79%</b>
Acquisto di auto	77,19	118,68	370,51	619,2	3,14%	4,34%
Acquisto di moto e scooter	3,17	6,7	15,22	34,96	0,13%	0,24%
Assicurazioni mezzi di trasporto	64,16	67,26	307,97	350,92	2,61%	2,46%
Pezzi di ricambio, olio e lubrificanti	20,1	18,63	96,48	97,2	0,82%	0,68%
<b>Carburanti per veicoli</b>	<b>130,31</b>	<b>133,02</b>	<b>625,49</b>	<b>694,02</b>	<b>5,30%</b>	<b>4,86%</b>
Manutenzione e riparazioni	33,74	42,09	161,95	219,6	1,37%	1,54%
Tram, autobus e taxi	6,18	8,51	29,66	44,4	0,25%	0,31%
Altri trasporti	16,71	22,94	80,21	119,69	0,68%	0,84%
<b>Comunicazioni</b>	<b>50,53</b>	<b>50,01</b>	<b>242,54</b>	<b>260,92</b>	<b>2,05%</b>	<b>1,83%</b>
Telefono	40,09	40,74	192,43	212,56	1,63%	1,49%
Acquisto apparecchi per telefonia	2,62	2,64	12,58	13,77	0,11%	0,10%
<b>Istruzione</b>	<b>26,51</b>	<b>27,74</b>	<b>127,25</b>	<b>144,73</b>	<b>1,08%</b>	<b>1,01%</b>
Libri scolastici	5,5	5,97	26,4	31,15	0,22%	0,22%
Tasse scolastiche, rette e simili	16,22	17,59	77,86	91,77	0,66%	0,64%
<b>Tempo libero, cultura e giochi</b>	<b>109,8</b>	<b>130,33</b>	<b>527,04</b>	<b>679,98</b>	<b>4,46%</b>	<b>4,76%</b>
Giochi e giocattoli	9,82	11,17	47,14	58,28	0,40%	0,41%
Radio, televisore, Hi-Fi e videoregistratore	3,38	4,99	16,22	26,03	0,14%	0,18%
Computer, macchine da scrivere e calcolatrici	2,96	4,93	14,21	25,72	0,12%	0,18%

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 26 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			
PROF. ING. UGO BERNINI			



Libri non scolastici	5,06	6,69	24,29	34,9	0,21%	0,24%
Giornali e riviste	12,51	14,65	60,05	76,43	0,51%	0,54%
Dischi, cassette e videocassette	4,11	4,7	19,73	24,52	0,17%	0,17%
Cancelleria	3,04	3,37	14,59	17,58	0,12%	0,12%
Abbonamento radio-televisione e internet	8,65	9,93	41,52	51,81	0,35%	0,36%
Lotto e lotterie	5,66	5,42	27,17	28,28	0,23%	0,20%
Animali domestici	8,24	9,75	39,55	50,87	0,33%	0,36%
Piante e fiori	9,47	10,93	45,46	57,03	0,38%	0,40%
Riparazioni radio, televisore, computer ecc.	4,57	3,87	21,94	20,19	0,19%	0,14%
<b>Altri beni e servizi</b>	<b>272,99</b>	<b>334,37</b>	<b>1,31</b>	<b>1,744</b>	<b>11,09%</b>	<b>12,22%</b>
Prodotti per la cura personale	38,61	38,93	185,33	203,11	1,57%	1,42%
Barbiere, parrucchiere, istituti di bellezza	32,58	35,62	156,38	185,84	1,32%	1,30%
Argenteria, gioielleria, bigiotteria e orologi	7,69	7,5	36,91	39,13	0,31%	0,27%
Borse, valige ed altri effetti personali	4,84	5,59	23,23	29,17	0,20%	0,20%
Assicurazioni vita e malattie	23,71	30,88	113,81	161,11	0,96%	1,13%
Onorari liberi professionisti	14,81	16,71	71,09	87,18	0,60%	0,61%
Alberghi, pensioni e viaggi organizzati	63,14	95,97	303,07	500,71	2,57%	3,51%
Pasti e consumazioni fuori casa	76,75	89,93	368,4	469,2	3,12%	3,29%
<b>Non alimentari</b>	<b>1,993</b>	<b>2,261</b>	<b>9,57</b>	<b>11,798</b>	<b>81,03%</b>	<b>82,64%</b>
<b>TOTALE</b>	<b>2,46</b>	<b>2,736</b>	<b>11,811</b>	<b>14,276</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: elaborazione sui dati ISTAT Consumi delle Famiglie □ Italia Nord-Ovest

<b>SISTEMA COMMERCIALE</b> <b>RELAZIONE ILLUSTRATIVA</b>	<b>DATA EMISSIONE</b> Novembre 2008	<b>AGGIORNAMENTO</b> Febbraio 2010	<b>FOGLIO</b> 27 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			
PROF. ING. UGO BERNINI			



TAB. B - CONSUMI PRO CAPITE PER RAGGRUPPAMENTI A LIVELLO REGIONALE

GRUPPI E CATEGORIE DI CONSUMO	Consumi mensili per famiglia		Consumi mensili pro capite		Consumi annuali pro capite	
	ITALIA	Lombardia	ITALIA	Lombardia	ITALIA	Lombardia
Pane e cereali	78,89	85,16	31,56	37,03	378,67	444,31
Carne	105,5	107,58	42,2	46,77	506,4	561,29
Pesce	42,31	34,43	16,92	14,97	203,09	179,63
Latte, formaggi e uova	63,13	66,87	25,25	29,07	303,02	348,89
Oli e grassi	18,25	18,32	7,3	7,97	87,6	95,58
Patate, frutta e ortaggi	83,33	87,11	33,33	37,87	399,98	454,49
Zucchero, caffè e drogheria	32,41	34,58	12,96	15,03	155,57	180,42
Bevande	43,06	52,18	17,22	22,69	206,69	272,24
Alimentari e bevande	466,89	486,22	186,76	211,4	2.241,07	2.536,80
Tabacchi	20,74	20,41	8,3	8,87	99,55	106,49
Abbigliamento e calzature	156,28	168,97	62,51	73,47	750,14	881,58
Abitazione (principale e secondaria)	639,38	774,22	255,75	336,62	3.069,02	4.039,41
Combustibili ed energia	123,66	133,33	49,46	57,97	593,57	695,63
Mobili, elettrodomestici e servizi per la casa	145,89	166,42	58,36	72,36	700,27	868,28
Sanità	85,44	102,48	34,18	44,56	410,11	534,68
Trasporti	362,69	462,48	145,08	201,08	1.740,91	2.412,94
Comunicazioni	50,53	51,3	20,21	22,3	242,54	267,65
Istruzione	26,51	29,42	10,6	12,79	127,25	153,5
Tempo libero, cultura e giochi	109,8	133,19	43,92	57,91	527,04	694,9
Altri beni e servizi	272,99	357,93	109,2	155,62	1.310,35	1.867,46
Non alimentari	1.993,91	2.400,15	797,56	1.043,54	9.570,77	12.522,52
<b>TOTALE</b>	<b>2.460,80</b>	<b>2.886,37</b>	<b>984,32</b>	<b>1.254,94</b>	<b>11.811,84</b>	<b>15.059,32</b>

TAB. C - CALCOLO INCIDENZE PERCENTUALI PER RAGGRUPPAMENTI DI VOCI

Voci di spesa	NORD OVEST Spesa proc. 2006 (euro)	% SUL TOTALE SPESA
1) Alimentari	2.478,37	17,36%
2) Vestiario, Calzature e pellicceria	835,67	5,85%
3) Mobili elettrodomestici e spese varie per la casa	589,83	4,13%
4) Altri prodotti non alimentari	2.578,28	18,06%
5) Totale ~ BENI COMMERCIALIZZATI (1+2+3+4)	6.482,15	45,49%
6) Carburanti	694,02	4,86%
7) Totale ~ BENI (5+6)	7.176,16	50,27%
8) Servizi	7.100,30	49,73%
9) Totale SPESA (7+8)	14.276,45	100,00%

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 28 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			PROF. ING. UGO BERNINI
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



TAB. D - CONSUMI PRO CAPITE PER PROVINCIA DELLA LOMBARDIA ANNO 2006 - INDICI

PROVINCIA	CONSUMI FINALI PRO CAPITE 2006	INDICE SU ITALIA	INDICE SU NORD OVEST	INDICE SU LOMBARDIA
Bergamo	12.202,28	103,31%	85,47%	81,03%
Brescia	13.843,60	117,20%	96,97%	91,93%
Como	13.357,37	113,08%	93,56%	88,70%
Cremona	14.002,46	118,55%	98,08%	92,98%
Lecco	12.838,17	108,69%	89,93%	85,25%
Lodi	13.808,29	116,90%	96,72%	91,69%
Mantova	17.481,01	148,00%	122,45%	116,08%
Milano	12.991,03	109,98%	91,00%	86,27%
Pavia	14.451,38	122,35%	101,23%	95,96%
Sondrio	14.987,28	126,88%	104,98%	99,52%
Varese	13.335,47	112,90%	93,41%	88,55%
LOMBARDIA	15.059,32	127,49%	105,48%	100,00%
NORD OVEST	14.276,45	120,87%	100,00%	94,80%
ITALIA	11.811,84	100,00%	82,74%	78,44%

FONTE: elaborazioni sui dati ISTAT e Ministero dello sviluppo economico anno 2006

TAB. E - CONSUMI PRO CAPITE PER PROVINCIA IN LOMBARDIA ANNO 2006 - VALORI ASSOLUTI

Province	Spesa pro capite per prodotti commercializzati euro 2006						Totale - procapite euro 2006	
	Alimentari	Vestiario, Calzature, pellicceria	Mobili, elettrodomestici e spese varie per la casa	Altri prodotti	Carburanti	Totale prodotti	Spese per servizi	
Bergamo	2.118,29	714,26	504,13	593,19	2.203,69	6.133,56	6.068,72	12.202,28
Brescia	2.403,22	810,33	571,94	672,98	2.500,11	6.958,58	6.885,02	13.843,60
Como	2.318,81	781,87	551,85	649,34	2.412,29	6.714,17	6.643,20	13.357,37
Cremona	2.430,80	819,63	578,51	680,7	2.528,80	7.038,43	6.964,03	14.002,46
Lecco	2.228,68	751,48	530,4	624,1	2.318,53	6.453,19	6.384,97	12.838,17
Lodi	2.397,09	808,27	570,48	671,26	2.493,73	6.940,83	6.867,46	13.808,29
Mantova	3.034,67	1.023,25	722,22	849,8	3.157,01	8.786,95	8.694,06	17.481,01
Milano	2.255,22	760,43	536,72	631,53	2.346,13	6.530,03	6.461,00	12.991,03
Pavia	2.508,73	845,91	597,05	702,52	2.609,87	7.264,09	7.187,30	14.451,38
Sondrio	2.601,76	877,28	619,19	728,57	2.706,65	7.533,46	7.453,82	14.987,28
Varese	2.315,01	780,59	550,95	648,27	2.408,34	6.703,17	6.632,31	13.335,47
Lombardia	2.614,27	881,49	622,17	732,07	2.719,66	7.569,67	7.489,65	15.059,32
NORD OVEST	2.478,37	835,67	589,83	694,02	2.578,28	7.176,16	7.100,30	14.276,45

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 29 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas

PROF. ING. UGO BERNINI



TAB. F - SPESA COMPLESSIVA PER CONSUMI NELLE PROVINCE LOMBARDE ANNO 2006 (Milioni di €)

Province	Spesa totale per prodotti commercializzati Milioni di €						Spese per servizi	Totale
	Alimentari	Vestuario, Calzature pellicce	Mobili elettrod. spese varie per la casa	Altri prodotti	Carburanti	Totale Prodotti		
Bergamo	2.213,24	746,27	526,73	2.302,46	619,77	6.408,47	6.340,72	12.749,19
Brescia	2.873,72	968,98	683,92	2.989,57	804,73	8.320,91	8.232,95	16.553,86
Como	1.327,38	447,58	315,9	1.380,90	371,71	3.843,47	3.802,84	7.646,31
Cremona	851,67	287,17	202,69	886,01	238,49	2.466,04	2.439,97	4.906,02
Lecco	729,92	246,12	173,71	759,34	204,4	2.113,48	2.091,14	4.204,63
Lodi	516,3	174,09	122,87	537,11	144,58	1.494,96	1.479,15	2.974,11
Mantova	1.206,38	406,77	287,11	1.255,02	337,82	3.493,10	3.456,18	6.949,28
Milano	8.760,35	2.953,87	2.084,88	9.113,52	2.453,16	25.365,77	25.097,62	50.463,40
Pavia	1.307,79	440,97	311,24	1.360,51	366,22	3.786,74	3.746,71	7.533,45
Sondrio	469,43	158,29	111,72	488,36	131,46	1.359,25	1.344,89	2.704,14
Varese	1.980,26	667,72	471,28	2.060,09	554,53	5.733,89	5.673,27	11.407,16
Lombardia	24.954,36	8.414,26	5.938,89	25.960,37	6.987,98	72.255,85	71.492,02	143.747,87

FONTE: elaborazioni sui dati ISTAT e Ministero dello sviluppo economico anno 2006

Riepilogando abbiamo per la regione Lombardia i seguenti valori per i consumi anno 2006 (Totale abitanti al 31.12.2006 -9.545.441 -fonte ISTAT):

#### CONSUMI PER SETTORE LOMBARDIA 2006

Voci di spesa	CONSUMI PRO CAPITE €	CONSUMI TOTALI €
1) Alimentari	2.614,27	24.954.359.087,67
2) Vestuario, Calzature e pellicceria	881,49	8.414.255.599,91
3) Mobili elettrodomestici e spese per la casa	622,17	5.938.887.404,45
4) Altri prodotti non alimentari	2.719,66	25.960.371.416,68
5) Totale - Non Alimentari (2+3+4)	4.223,32	40.313.514.421,04
6) Totale - BENI COMMERCIALIZZATI (1+5)	6.837,60	65.267.873.508,71
7) Carburanti	732,07	6.987.977.023,79
8) Totale - BENI (6+7)	7.569,67	72.255.850.532,50
9) Servizi	7.489,65	71.492.016.628,38
10) Totale SPESA (8+9)	15.059,32	143.747.867.160,89

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 30 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl - Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			PROF. ING. UGO BERNINI
POLARIS - Studio Associato - Via Pietro Verri, 33 - 46100 Mantova - Tel. 0376.248808 - Fax 0376.248807 - e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



I consumi totali per l'anno 2008, verranno stimati moltiplicando il valore dei consumi pro-capite al 2006 per il numero di abitanti (fonte ISTAT) al 1.1.2008, pari a 9.742.676

### CONSUMI PER SETTORE LOMBARDIA 2008

Voci di spesa	CONSUMI PRO CAPITE €	CONSUMI TOTALI €
1) Alimentari	€ 2.614,27	€ 25.469.985.586,52
2) Vestiario, Calzature e pellicceria	€ 881,49	€ 8.588.071.467,24
3) Mobili elettrodomestici e spese varie per la casa	€ 622,17	€ 6.061.600.726,92
4) Altri prodotti non alimentari	€ 2.719,66	€ 26.496.766.210,16
5) Totale - Non Alimentari (2+3+4)	€ 4.223,32	€ 41.146.438.404,32
6) Totale - BENI COMMERCIALIZZATI (1+5)	€ 6.837,59	€ 66.616.423.990,84
7) Carburanti	€ 732,07	€ 7.132.320.819,32
8) Totale - BENI (6+7)	€ 7.569,66	€ 73.748.744.810,16
9) Servizi	€ 7.489,65	€ 72.969.233.303,40
10) Totale SPESA (8+9)	€ 15.059,31	€ 146.717.978.113,56

I dati così ottenuti ci consentono di individuare l'entità dei consumi dei beni che vengono commercializzati dalla rete di vendita ordinaria (esclusi i distributori di carburanti).

Tali dati riguardano i soli consumi dei residenti, indipendentemente da dove sono effettuati, e costituiscono quindi la base di calcolo del cosiddetto Mercato Teorico, cioè la potenzialità commerciale espressa dai residenti, al netto di eventuali evasioni o convergenze. I confronti successivi verranno effettuati in base a tale potenzialità di mercato e consentiranno di valutare se le potenzialità teoriche della rete commerciale (offerta teorica) sono sufficienti, insufficienti o eccedenti rispetto al fabbisogno locale. Applicando gli stessi calcoli ai valori di spesa pro-capite risultanti per la provincia di Mantova abbiamo quindi come stima di spesa per l'anno 2008 (abitanti al 31.12.2008 - fonte Provincia 409.775) i seguenti valori:

### CONSUMI PER SETTORE PROVINCIA DI MANTOVA 2008

Voci di spesa	CONSUMI PRO CAPITE €	CONSUMI TOTALI €
1) Alimentari	€ 3.034,67	€ 1.243.531.899,25
2) Vestiario, Calzature e pellicceria	€ 1.023,25	€ 419.302.268,75
3) Mobili elettrodomestici e spese varie per la casa	€ 722,22	€ 295.947.700,50
4) Altri prodotti non alimentari	€ 3.157,01	€ 1.293.663.772,75
5) Totale - Non Alimentari (2+3+4)	€ 4.902,48	€ 2.008.913.742,00
6) Totale - BENI COMMERCIALIZZATI (1+5)	€ 7.937,15	€ 3.252.445.641,25
7) Carburanti	€ 849,80	€ 348.226.795,00
8) Totale - BENI (6+7)	€ 8.786,95	€ 3.600.672.436,25
9) Servizi	€ 8.694,06	€ 3.562.608.436,50
10) Totale SPESA (8+9)	€ 17.481,01	€ 7.163.280.872,75

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 31 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			
PROF. ING. UGO BERNINI			



La spesa totale delle famiglie, dalla quale abbiano inizialmente derivato quella procapite, comprende tutte le spese per il consumo di beni e servizi.

La voce “Beni Commercializzati” comprende le spese per acquisti di beni (escluso l’acquisto di abitazioni e carburanti), quindi tutto quanto sul mercato viene normalmente commercializzato tramite la rete di vendita al dettaglio ed è quindi il dato più adatto per effettuare i confronti con le caratteristiche della rete di vendita esistente sul territorio. Il dato comprende le spese effettuate nel territorio della provincia, sia dai cittadini che vi risiedono stabilmente, sia dalle persone che vi soggiornano per turismo, affari e simili; mentre esclude, per contro, le analoghe spese che i residenti sostengono nei loro soggiorni in altre province o all'estero.

È da tener presente, inoltre, che i consumi pro capite riportati nelle tabelle in calce debbono essere interpretati con una certa cautela, potendo (dati generali) fornire risultati approssimati.

### 5.3 I consumi locali

Non esistono strumenti analitici affidabili per estendere a livello comunale una stima differenziata dei consumi, in quanto da anni nessun istituto di ricerca pubblica più dei dati di reddito a livello subprovinciale (salvo alcuni studi della Regione Piemonte, ovviamente limitati al proprio ambito territoriale di competenza). Per stimare la spesa della popolazione attuale residente in Marcaria, abbiamo quindi preso come riferimento la spesa provinciale procapite nell'anno 2006 per tipologia di prodotto commercializzato e per servizi.

I consumi comunali totali saranno dati dal prodotto tra il numero degli abitanti residenti nel Comune al 31-12-2008 e tale reddito pro-capite. Non trattandosi di comune turistico, si da per scontato che la popolazione residente costituisca un dato esaustivo, in quanto non vi è presenza significativa di seconde case o di cittadini presenti ma non residenti. Avremo di conseguenza, per il Comune di Marcaria:

Abitanti al 31-12-2008 fonte ISTAT: 7104

#### CONSUMI PER SETTORE MARCRIA 2008

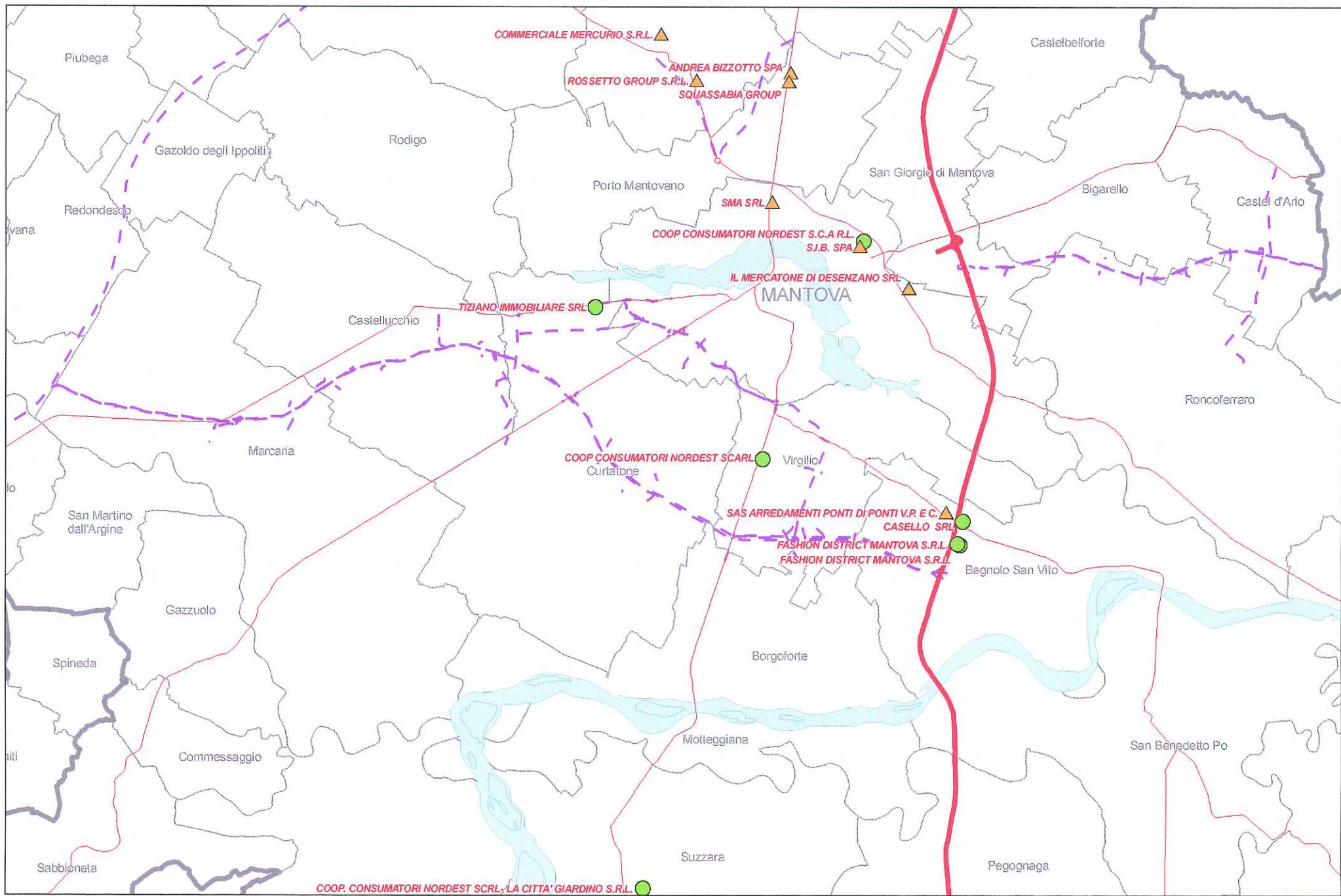
Voci di spesa	CONSUMI PRO CAPITE €	CONSUMI TOTALI €
1) Alimentari	€ 3.034,67	€ 21.558.295,68
2) Vestiario, Calzature e pellicceria	€ 1.023,25	€ 7.269.168,00
3) Mobili elettrodomestici e spese varie per la casa	€ 722,22	€ 5.130.650,88
4) Altri prodotti non alimentari	€ 3.157,01	€ 22.427.399,04
5) Totale - Non Alimentari (2+3+4)	€ 4.902,48	€ 34.827.217,92
6) Totale - BENI COMMERCIALIZZATI (1+5)	€ 7.937,15	€ 56.385.513,60
7) Carburanti	€ 849,80	€ 6.036.979,20
8) Totale - BENI (6+7)	€ 8.786,95	€ 62.422.492,80
9) Servizi	€ 8.694,06	€ 61.762.602,24
10) Totale SPESA (8+9)	€ 17.481,01	€ 124.185.095,04

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 32 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas			PROF. ING. UGO BERNINI
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



Nel Comune di Marcaria non esistono grandi Strutture di Vendita né altri esercizi aventi un significativo impatto sovracomunale.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA		CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETTO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: <a href="mailto:polaris@polarisstudioassociato.com">polaris@polarisstudioassociato.com</a>				PROF. ING. UGO BERNINI





## 6 ANALISI DELL'OFFERTA

### 6.1 Offerta a scala comunale - Analisi della rete distributiva

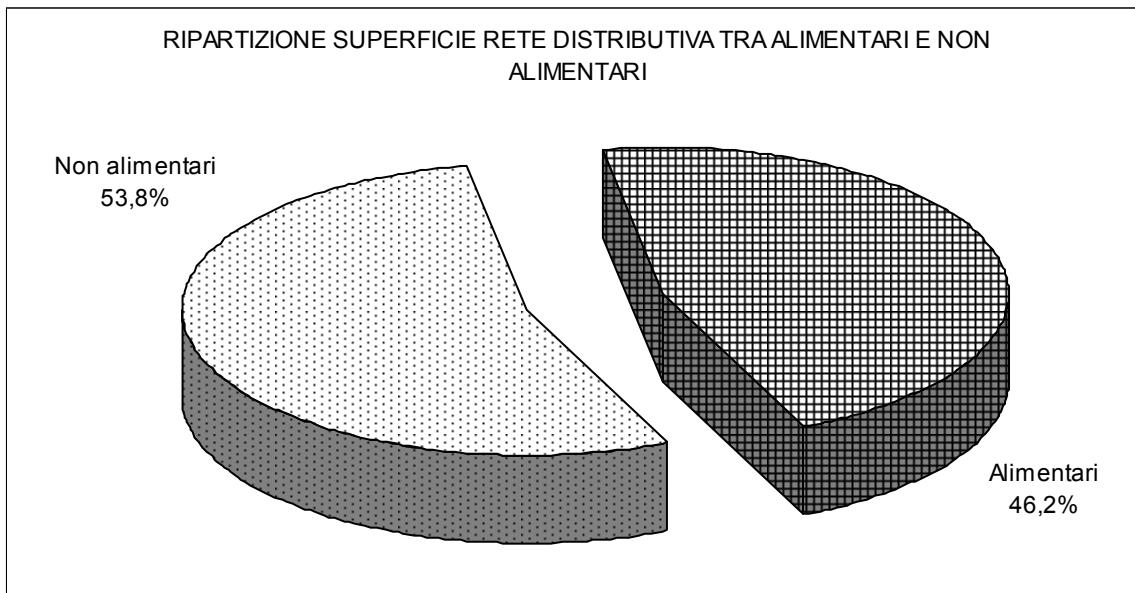
#### 6.1.1 Consistenza

Alla data del 30 giugno 2008 la rete distributiva di Marcaria risulta costituita da n. 104 esercizi commerciali al dettaglio. Gli esercizi del settore alimentare sono 41 (pari al 39,4%) e quelli del comparto non alimentare 63 (corrispondente al 60,6%).

La superficie di vendita complessivamente occupata è pari a 6.404 mq, così suddivisa tra i due settori merceologici: mq. 2.484 (il 38,8%) fanno capo al settore alimentare ed i restanti mq 3.920 (il restante 61,2%) al comparto non alimentare.

La struttura distributiva tradizionale è dunque così articolata:

	N°	MQ
<b>ALIMENTARI</b>	41	2.959
<b>NON ALIMENTARI</b>	63	3.449
<b>TOTALE</b>	104	6.408



<b>SISTEMA COMMERCIALE</b> RELAZIONE ILLUSTRATIVA	<b>DATA EMISSIONE</b> Novembre 2008	<b>AGGIORNAMENTO</b> Febbraio 2010	<b>FOGLIO</b> 35 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI

6.1.2 Classificazione ai sensi del D.Lgs 114/98

La rete commerciale di Marcaria è stata ripartita ai sensi del D.Lgs. 114/1998 in:

- esercizi di vicinato (ESV), con superficie di vendita fino a 150 mq;
- medie strutture di vendita (MSV), con superficie di vendita compresa tra 150 e 1.500 mq;
- grandi strutture di vendita (GSV), i negozi che superano la soglia dei 1.500 mq.

Sulla base di questi criteri si rileva la seguente distribuzione commerciale:

	alimentari		non alimentari		Totale	
	n°	Mq	n°	mq	n°	Mq
<b>ESV</b>	38	1.691	60	2.182	98	3.873
<b>MSV</b>	3	1.268	3	1.267	6	2.535
<b>GSV</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Totale</b>	41	2.959	63	3.449	104	6.408

6.1.3 Andamento temporale del servizio – Evoluzione nel periodo 2004/2008

L'analisi dell'andamento temporale del servizio ci fornisce un indicatore abbastanza evidente dello "stato di salute" di una rete commerciale e della sua capacità di adattamento all'andamento demografico, economico e concorrenziale.

Perché tale analisi sia di una qualche utilità reale è necessario che il confronto venga effettuato tra dati omogenei, altrimenti si possono dedurre solo delle generiche indicazioni di tendenza, prive di valore scientifico.

La Regione Lombardia attribuisce una notevole importanza a questo tipo di informazione, attribuendo, in sede di valutazioni di impatto per le domande di grande distribuzione, una componente di punteggio legato al fatto che nell'ultimo triennio o quinquennio l'andamento, in un comune, sia stato migliore o peggiore di quello del bacino di utenza dell'esercizio per cui si effettua la valutazione.

Purtroppo non sono disponibili fonti di informazione periodica sull'andamento temporale delle attività diverse da quelle commerciali propriamente dette, per cui ci si è limitati alle analisi di tale settore.

Per garantire l'uniformità dei dati è stata svolta una comparazione dei dati ufficiali pubblicati annualmente dalla Regione Lombardia a seguito dell'istituzione dell'Osservatorio del Commercio (al fine di dotarsi di una propria anagrafe degli esercizi commerciali in sede fissa, la Regione Lombardia ha attivato dal 2003 nell'ambito del Sistema informativo del commercio, una rilevazione annuale presso i Comuni, che permette di raccogliere i dati derivanti dalle comunicazioni e dalle autorizzazioni rilasciate dai Comuni stessi alle diverse tipologie di attività commerciali).

<b>SISTEMA COMMERCIALE</b> <b>RELAZIONE ILLUSTRATIVA</b>	<b>DATA EMISSIONE</b> Novembre 2008	<b>AGGIORNAMENTO</b> Febbraio 2010	<b>FOGLIO</b> 36 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas



Tali dati presentano una attendibilità sufficiente ma non assoluta, ma quanto meno sono sufficientemente omogenei da permettere una comparazione significativa.

Le tabelle di seguito riportate riassumono le variazioni dall'anno 2003 all'anno 2008.

Le grandezze considerate sono il numero e le superfici dei punti vendita del commercio fisso autorizzato al 30 giugno di ogni anno in Regione Lombardia per le categorie del Commercio di Vicinato, Medie Strutture di vendita e Grandi Strutture di vendita, con estrazione dei dati relativi alla Provincia di Mantova e al Comune di Marcaria.

I dati riguardano i valori assoluti e le variazioni subite dal 2003 al 2008 dagli esercizi di Vicinato, dalle Medie Strutture e dalle Grandi Strutture di vendita.

Partiamo dall'evoluzione rilevata a livello Regionale.

ANDAMENTO ATTIVITA' COMMERCIALI REGIONE LOMBARDIA								
	NUMERO PDV				SUPERFICIE			
ANNO	ESV	MSV	GSV	C.C.	ESV	MSV	GSV	C.C.
2003	106.877	7.724	433	154	6.763.488	4.413.286	2.806.360	1.625.066
2004	111.609	8.003	436	170	6.984.155	4.639.654	2.914.323	1.806.035
2005	112.443	7.889	443	178	7.412.228	4.638.354	3.057.936	1.942.881
2006	112.864	7.880	450	193	7.074.081	4.707.684	3.193.641	2.092.617
2007	114.175	8.018	466	203	7.184.301	4.892.509	3.330.117	2.197.825
2008	113.514	8.119	467	207	7.133.955	5.038.102	3.388.797	2.264.748

VARIAZIONI NUMERO ESERCIZI REGIONE LOMBARDIA								
ANNO	VARIAZIONE ASSOLUTA SU ANNO PRECEDENTE				VARIAZIONE % SU ANNO PRECEDENTE			
2003	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	4.732	279	3	16	4,43%	3,61%	0,69%	10,39%
2005	834	-114	7	8	0,75%	-1,42%	1,61%	4,71%
2006	421	-9	7	15	0,37%	-0,11%	1,58%	8,43%
2007	1.311	138	16	10	1,16%	1,75%	3,56%	5,18%
2008	-661	101	1	4	-0,58%	1,26%	0,21%	1,97%

VARIAZIONI SUPERFICI REGIONE LOMBARDIA								
ANNO	VARIAZIONE ASSOLUTA SU ANNO PRECEDENTE				VARIAZIONE % SU ANNO PRECEDENTE			
2003	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	220.667	226.368	107.963	180.969	3,26%	5,13%	3,85%	11,14%
2005	428.073	-1.300	143.613	136.846	6,13%	-0,03%	4,93%	7,58%
2006	-338.147	69.330	135.705	149.736	-4,56%	1,49%	4,44%	7,71%
2007	110.220	184.825	136.476	105.208	1,56%	3,93%	4,27%	5,03%
2008	-50.346	145.593	58.680	66.923	-0,70%	2,98%	1,76%	3,04%

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE		AGGIORNAMENTO		FOGLIO
		Novembre 2008		Febbraio 2010		37 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas		
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com					PROF. ING. UGO BERNINI	



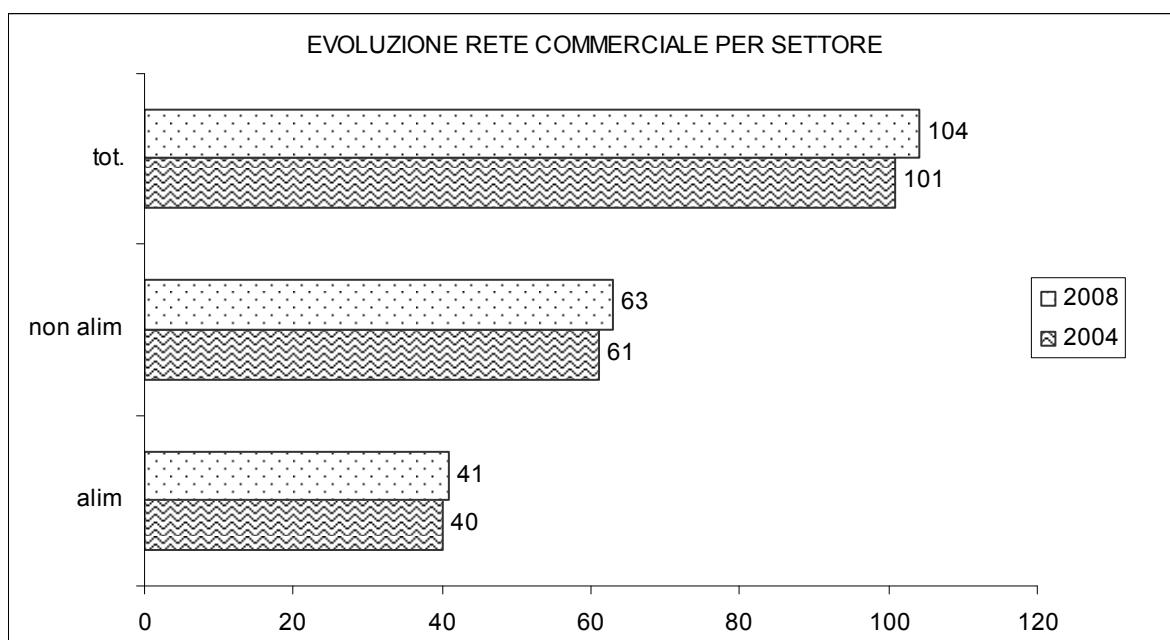
Nel periodo 2004/2008 la rete commerciale del comune di Marcaria ha subito le seguenti variazioni:

Variazioni esercizi commerciali anno 2004-2008						
Anno	Numero esercizi			Superficie di vendita		
	Alim	Non alim	Totale	Alim	Non alim	Totale
2004	40	61	101	2.878	2.432	5.310
2008	41	63	104	2.959	3.449	6.408
Differenza 2008/04	+1	+2	+3	+81	+1.017	+1.098

Fonte: Osservatorio Regionale sul Commercio – anni 2004 e 2008.

Come si può notare dalla tabella, nel quinquennio considerato, gli esercizi sono aumentati di 3 unità, passando da 101 a 104: tale aumento è distribuito equamente tra i due settori con un incremento rispettivamente di 1 e di 2 unità, mentre nelle superfici di vendita è il settore non alimentare a registrare le migliori performance, grazie all'apertura di una media struttura di vendita di circa 900 mq.

Anche per quanto riguarda il settore alimentare le superfici di vendita registrano comunque un trend positivo, sia pure più contenuto: +81 mq.



#### 6.1.4 Densità commerciale

Utilizzando quale base dati i valori riportati dall'Osservatorio Regionale sul Commercio sulla struttura della rete distributiva e quelli Istat sulla popolazione possono essere condotte alcune considerazione sulla densità commerciale del Comune di Marcaria (rapporto fra il numero di abitanti e gli esercizi presenti sul territorio).

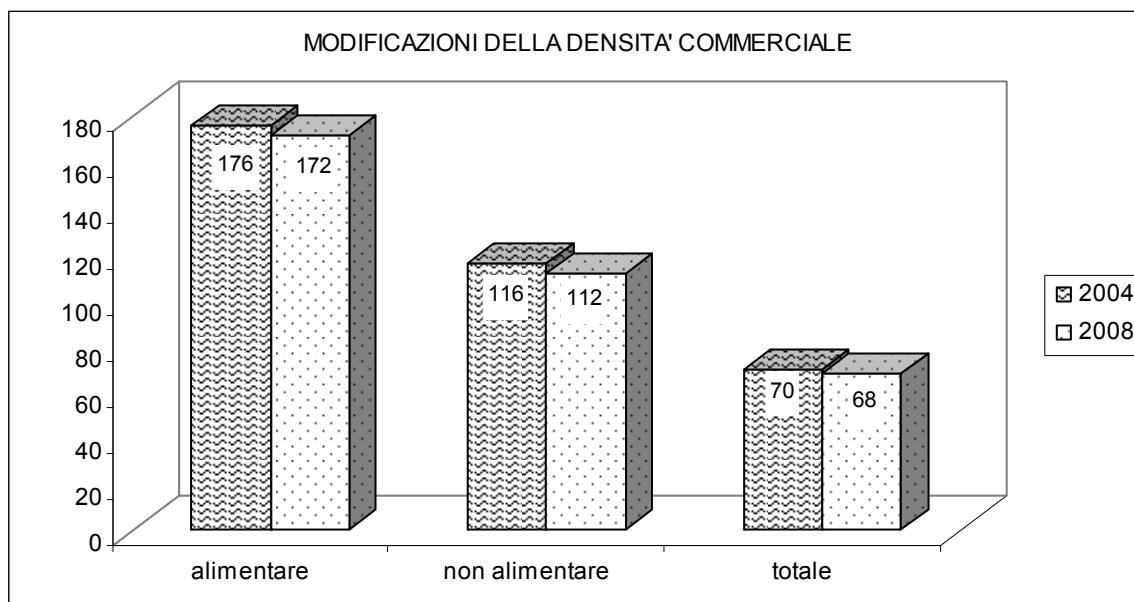
Il valore complessivo di densità (abitanti x esercizio) si è leggermente modificato nel corso dell'ultimo periodo in quanto è passato da 70 abitanti per negozio a 68.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO	
	Novembre 2008	Febbraio 2010	38 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



Considerando separatamente i due settori, si nota che per gli alimentari si passa da una densità pari a 176 nel 2004 a un valore di 172 nel 2008, mentre nel comparto non alimentare il valore che nel 2004 era pari a 116 è diventato ora pari a 112.

	<u>2004</u>	<u>2008</u>
Densità alimentari	176 ab./esercizio	172 ab./esercizio
Densità non alimentari	116 ab./esercizio	112 ab./esercizio
<b>Densità totale</b>	<b>70 ab./esercizio</b>	<b>68 ab./esercizio</b>



Analizzando il parametro della densità commerciale sotto il profilo dimensionale (mq di superficie di vendita ogni 1.000 abitanti) si ha la seguente situazione:

	<u>2004</u>	<u>2008</u>
Densità alimentari	407 mq S <sub>vv</sub> /1000 ab.	418 mq S <sub>vv</sub> /1000 ab.
Densità non alimentari	343 mq S <sub>vv</sub> /1000 ab.	487 mq S <sub>vv</sub> /1000 ab.
<b>Densità totale</b>	<b>750 mq S<sub>vv</sub>/1000 ab.</b>	<b>906 mq S<sub>vv</sub>/1000 ab.</b>
<b>Densità media provinciale</b>	<b>3.035 mq S<sub>vv</sub>/1000 ab.</b>	

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 39 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI

6.1.5 Attività complementari

I dati precedenti non comprendono le cosiddette attività a tabella speciale (farmacie, tabaccherie e distributori di carburante), nonché le edicole, la cui consistenza a Marcaria come attività prevalenti è la seguente:

FARMACIE	3
TABACCHERIE	5 (sono presenti in abbinamento a pubblici esercizi)
DISTRIBUTORI DI CARBURANTE	3
EDICOLE	2

A Marcaria sono presenti anche sette impianti ad uso privato di distribuzione carburanti.

6.1.6 Attività di somministrazione alimenti e bevande

Le attività di somministrazione di alimenti e bevande autorizzate ed attivate sul territorio di Marcaria sono 28 con una superficie autorizzata di 3.411,00 mq.

Di seguito riportiamo i dati quantitativi per tipologia prevalente di attività svolta e gli indici rispetto agli abitanti residenti al 31.12.2008 (7.104).

N. ID.	ATTIVITÀ	NUMERO U.L.	MQ U.L. TOTALI	ABITANTI PER U.L.	SUPERFICIE MEDIA	MQ PER 1000 AB.
	<b>SOMMINISTRAZIONE AL PUBBLICO, di cui:</b>	<b>28</b>	<b>3.411,00</b>	<b>254</b>	<b>121,82</b>	<b>480,15</b>
A	RISTORANTI, TRATTORIE, OSETRIE CON CUCINA E SIMILI	9	1.487,00	789	165,22	209,32
B	ESERCIZI CON CUCINA TIPICA LOMBARDA	0	0,00	0	0,00	0,00
C	TAVOLE CALDE, SELF-SERVICE	0	0,00	0	0,00	0,00
D	PIZZERIE E SIMILI	3	306,00	2368	102,00	43,07
E	BAR GASTRONOMICI E SIMILI	0	0,00	0	0,00	0,00
F	BAR-CAFFÈ E SIMILI	16	1.618,00	444	101,13	227,76
G	BAR PASTICCERIA, BAR GELATERIA, CREMERIA, CREPERIA E SIMILI	0	0,00	0	0,00	0,00
H	WINE BAR, BIRRERIE, PUB, ENOTECHE, CAFFETTERIE, SALA DA THE E SIMILI	0	0,00	0	0,00	0,00
I	DISCO-BAR, PIANO BAR, MAERICA-BAR, LOCALI SERALI E SIMILI	0	0,00	0	0,00	0,00
J	DISCOTECHE, SALE DA BALLO, LOCALI NOTTURNI	0	0,00	0	0,00	0,00
K	STABILIMENTI BALNEARI ED IMPIANTI SPORTIVI CON SOMMINISTRAZIONE	0	0,00	0	0,00	0,00
	<b>CIRCOLI PRIVATI, di cui:</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
F	BAR-CAFFÈ E SIMILI	0	0,00	0	0,00	0,00
	<b>TOTALE COMPLESSIVO</b>	<b>28</b>	<b>3.411,00</b>	<b>254</b>	<b>121,82</b>	<b>480,15</b>

La dotazione di servizi risulta abbastanza consistente, sia in termini di numero di esercizi che di superfici. Si tratta di una configurazione tipicamente legata alla presenza di esercizi tradizionali in tutti i nuclei delle frazioni.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 40 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas

PROF. ING. UGO BERNINI

6.1.7 Attività di commercio all'ingrosso

Non è stata effettuata, per mancanza di disponibilità di dati da parte del Comune, la rilevazione delle attività di commercio all'ingrosso. Sono quindi utilizzati gli unici dati disponibili, riferiti al Censimento ISTAT dell'INDUSTRIA, comunque risalenti al 2.001 e quindi superati.

COMMERCIO ALL'INGROSSO	Unita' Locali	Dipendenti
512 - Commercio all'ingrosso di materie prime agricole e di animali vivi	0	0
513 - Commercio all'ingrosso di prodotti alimentari, bevande e tabacco	0	0
514 - Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo finale	0	0
515 - Commercio all'ingrosso di prodotti, intermedi non agricoli, rottami e cascami	0	0
516 - Commercio all'ingrosso di macchinari e attrezzature	0	0
517 - Commercio all'ingrosso di altri prodotti	1	0
<b>TOTALE</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

6.1.8 Attività paracommerciali (assimilate)

Non esiste una definizione giuridica di attività paracommerciale.

Ai fini della presente variante, indipendentemente dalle definizioni giuridiche, ci interessa individuare tutti i tipi di attività il cui impatto sul territorio è sostanzialmente analogo a quello del commercio propriamente detto.

Parleremo quindi di attività “assimilate” a quelle commerciali, in quanto possono essere assoggettate a normative sostanzialmente analoghe a quelle del commercio.

Rientrano in questa categoria le attività tradizionalmente indicate come “artigianato di servizio”, nonché le attività soggette alle licenze di PS (escluse quelle turistiche-ricettive), le sale giochi, le agenzie viaggi, le scuole guida e agenzie di pratiche auto, i locali di intrattenimento e svago, ecc. la definizione precisa è contenuta nella normativa.

A titolo esemplificativo e non esaustivo possiamo indicare:

- Acconciatori ed estetisti, tatuatori, piercing e simili.
- Sale giochi, sale bingo, sale scommesse e simili.
- Attività di agenzie con significativa presenza di pubblico: agenzie di viaggi, autoscuole e agenzie di pratiche auto, ecc.
- Laboratori di erogazione di servizi vari: tintorie, lavanderie, copisterie, corniciai, sarti, calzolai, riparatori di elettrodomestici, cicli e motocicli, laboratori di analisi mediche, ecc.
- Laboratori di trattenimento e spettacolo (cinema, teatri, sale da ballo, ecc.)
- Phone centers, internet points.

Dal momento che non tutte queste attività sono soggette ad autorizzazioni commerciali, i dati disponibili in proposito sono parziali.

Riportiamo qui quelli disponibili:

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
	Novembre 2008	Febbraio 2010	41 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas



TIPOLOGIA	N° ATTIVITA'
Acconciatori	14
Estetisti	3
Altri servizi estetici	0
Fitness centers	1
Totale Servizi Estetici	18
Pizzerie artigianali	5
Gelaterie artigianali	0
Pasticcerie artigianali	3
Altri laboratori con vendita cibi pronti	1
Totale Laboratori produzione e vendita diretta alimentari	9
Cinema	0
Teatri	0
Sale Concerti e auditorium	0
Centri ricreativi di trattenimento e svago	0
Totale Locali Spettacolo/trattenimento	0
Sale Giochi	0
Sale Bingo	0
Sale Scommesse/ Lotto/ SNAI	0
Ludoteche e simili	0
Totale Giochi	0
Noleggi video e simili	0
Noleggi auto/moto/cicli	0
Altri noleggi	0
Totale noleggi	0
Agenzie viaggi e turismo	0
Agenzie pratiche auto/scuole guida	0
Altre agenzie pratiche	0
Totale agenzie	0
Phone Centers	0
Internet Points	0
Totale servizi di telecomunicazione	0
Tintorie, lavanderie, stirerie	0
Riparatori	0
Sarti, calzolai e simili	1
Fotografi, copisterie, ecc.	0
Corniciai, tacchi e chiavi, ecc.	0
Laboratori artigianali/di servizi	1
Totale laboratori di servizi	2
Alberghi diurni	0
Laboratori di analisi	0
Totale varie	0
<b>Totale Generale</b>	<b>29</b>

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
	Novembre 2008	Febbraio 2010	42 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



### 6.1.9 Commercio su aree pubbliche

Nel territorio di Marcaria si svolgono i seguenti mercati su aree pubbliche frazionali. Essi sono riportati nella tabella che segue:

MERCATI SETTIMANALI: 5		
MERCEOLOGIA	N° BANCHI	SUPERFICIE
ALIMENTARI	24	986
NON ALIMENTARI	79	3.207
<b>TOTALE</b>	<b>103</b>	<b>4.193</b>

Ai fini delle valutazioni di impatto previste dal Programma Triennale per il Commercio 2006-2008, la Regione Lombardia ha stimato la superficie equivalente (superficie di esercizi di vicinato in sede fissa economicamente equivalente a un banco di mercato) valutandola in:

- Mq. 25,00 per i banchi di vendita di prodotti alimentari
- Mq. 55,00 per i banchi di vendita di prodotti non alimentari

in base a tali valutazioni, l'impatto economico equivalente del mercato di Marcaria equivale a quello di mq 600 di esercizi di vicinato alimentari, e mq 4.345 di esercizi di vicinato non alimentari, per un totale di mq 4.945 di superficie di vendita equivalente.

Il mercato di Campitello è stato classificato dalla Regione Lombardia quale mercato di valenza storica, con decreto Direttore Generale Commercio Fiere e Mercati n°10300 del 13.10.2009, in attuazione della D.G.R.n°8/8996 del 20.2.2009.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRAUTIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 43 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas



## COMMERCIO SU AREE PUBBLICHE

### MERCATI AMBULANTI - ANNO 2009 - COMUNI DI BAGNOLO SAN VITO, CURTATONE, MARCRIA

ISTAT	COMUNE	UBICAZIONE MERCATO (Via o Piazza principale che identifica il mercato)	Giorno di mercato	dalle ore	alle ore	Periodicità del mercato		Totale posteggi mercato	tot. mq. posteggi	Settore merceologico				tipologia e commenti	
						G	= Giornaliero			totale posteggi					
						S	= Settimanale			alimentari		non alimentari			
						Q	= Quindicinale			N°		N°			
						M	= Mensile			mq.	mq.	mq.	mq.		
						T	= Stagionale			dal	al				
20003	BAGNOLO SAN VITO	Frazione di SAN BIAGIO Piazza Mercato	Venerdì	8.00	13.30	S			14	560,00	3	130,00	11	430,00	=====
20003	BAGNOLO SAN VITO	BAGNOLO SAN VITO Via Roma- via Marconi	Domenica	8.00	13.30	S			32	1040,00	6	240,00	26	800,00	mercati di valenza storica
20021	CURTATONE	BUSCOLDO - Via Allende	Martedì	8.00	13.00	S			14	566,15	2	96,40	12	469,75	=====
20021	CURTATONE	SAN SILVESTRO - Via Chiesa	Giovedì	8.00	13.00	S			5	129,20	2	39,00	3	90,20	=====
20021	CURTATONE	EREMO - Via Francia	Sabato	8.00	13.00	S			11	405,90	2	81,90	9	324,00	=====
20021	CURTATONE	LEVATA - Via Pisanello, Via Pace	Lunedì	inv. 15.00	est. 19.00	S			24	1012,03	3	130,00	21	882,03	=====
20021	CURTATONE	MONTANARA - Via Roda	Mercoledì	8.00	13.00	S			3	116,00	3	116,00	0	0,00	=====
20031	MARCARIA	MARCARIA	Sabato	7.00	13.00	S			6	209,00	3	101,00	3	108,00	=====
20031	MARCARIA	Frazione di CAMPITELLO Via Vitellio	Domenica	7.00	13.00	S			85	3583,00	17	737,00	68	2846,00	mercati di valenza storica di tradizione
20031	MARCARIA	FR.S.MICHELE BOSCO	Martedì	7.00	13.00	S			3	96,00	1	32,00	2	64,00	=====
20031	MARCARIA	FRAZ. CASATICO	Giovedì	14.30	18.30	S			5	144,00	1	32,00	4	112,00	=====
20031	MARCARIA	FRAZ. CESOLE	Venerdì	7.00	13.00	S			4	161,00	2	84,00	2	77,00	=====

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 44 di 68
-----------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------	--------------------

CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl - Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
<b>POLARIS - Studio Associato</b> - Via Pietro Verri, 33 - 46100 Mantova - Tel. 0376.248808 - Fax 0376.248807 - e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



## 7 CONFRONTO TRA DOMANDA E OFFERTA COMMERCIALE E VALUTAZIONE DELL'INCIDENZA DELLA COMPONENTE GRAVITAZIONALE RIVOLTA ALL'ESTERNO DEL TERRITORIO COMUNALE

### 7.1 Metodologia

L'effettuazione di un confronto tra la domanda e l'offerta è richiesto dalle indicazioni regionali sugli studi di corredo al piano.

Va chiarito che, ai sensi delle norme nazionali che ormai vietano l'applicazione di strumenti di pianificazione che si basino sull'introduzione di limitazioni all'offerta poste a tutela degli equilibri di mercato esistenti, tale analisi ha essenzialmente un valore di tipo indicativo/orientativo, volta ad individuare se sul territorio esiste o meno un'offerta "equilibrata" rispetto alla domanda espressa dalla popolazione residente, e se, di conseguenza, il territorio comunale, o talune sue parti significative, siano globalmente degli attrattori di flussi commerciali dall'esterno o se, al contrario, generino flussi commerciali verso l'esterno, in quanto l'offerta locale non è in grado di provvedere integralmente ai fabbisogni.

Da tale valutazione, peraltro estremamente approssimativa in assenza di rilevazioni dirette dei flussi commerciali, che risulterebbero estremamente costose, vengono derivate delle scelte generali di orientamento e strategia, e non delle valutazioni di tipo puramente matematico delle quantità di servizio da inserire o da considerare eccedenti.

La metodologia effettuata per il confronto ricalca in linea generale la logica indicata dalla Regione Lombardia per le valutazioni di impatto delle grandi strutture di vendita.

Si parte da una valutazione, contenuta nei documenti regionali, del fatturato medio unitario a mq. delle varie tipologie di esercizio.

Moltiplicando tale fatturato unitario medio per le superficie di vendita delle varie tipologie commerciali presenti in comune, si ottiene una stima della potenzialità di offerta espressa dalla rete commerciale del comune.

Confrontando tale potenzialità con la stima dei consumi dei residenti del comune, si valuta se globalmente il territorio comunale perde volumi di acquisto a vantaggio dell'esterno o se, al contrario, costituisce di fatto un attrattore commerciale.

Un'analisi più approfondita, che tenga conto della popolazione fluttuante (cioè di quella che fruisce sistematicamente dei servizi presenti in comune - escludendo gli ingressi motivati solo o prevalentemente dall'effettuazione di acquisti), può portare a valutare se il comune è semplicemente autosufficiente (o carente) rispetto ai fabbisogni dei propri "city users", oppure se determina una vera e propria gravitazione commerciale in entrata (o in uscita).

Il metodo basato sulla stima dei fatturati medi è estremamente semplice e tanto più approssimativo quando da un'area territoriale molto vasta (in cui le differenze di fatturato derivanti dalle varie merceologie e capacità concorrenziali dei diversi esercizi tendono a compensarsi) si passa ad un'area più ristretta, quale quella di un singolo comune.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 45 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl - Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
<b>POLARIS - Studio Associato</b> – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



Teoricamente, applicando gli indici di produttività al mq della rete di vendita di tutta la Lombardia si dovrebbe ricostruire esattamente il totale dei consumi dei residenti (nell'ipotesi abbastanza verosimile, che tra la Lombardia e l'esterno vi sia un saldo "zero" tra gli acquisti in uscita e quelli in entrata). In realtà questo metodo di calcolo non ricostruisce il totale dei consumi dei residenti della Lombardia, ma li sottostima notevolmente. Questo deriva con ogni probabilità dal fatto che i livelli di fatturato per mq stimati dalla Regione sono un po' bassi, sia perché probabilmente datati, sia perché sono stati calcolati non tenendo conto di alcune categorie di consumi (ad esempio il settore dei mezzi di trasporto).

## 7.2 Valutazione

In assenza di studi analitici sui comportamenti d'acquisto delle famiglie e di conseguenza sulle gravitazioni commerciali da e per Marcaria, l'analisi di tale aspetto può essere condotta solo in via indiretta, utilizzando la ricognizione sull'offerta commerciale locale, contenuta nella prima parte della relazione, ed alcuni valori di riferimento indicati dalla Regione Lombardia attinenti la produttività delle diverse tipologie commerciali e l'unità territoriale di ubicazione.

Se confrontiamo i valori di consumo dei residenti ricavabili dall'Osservatorio Regionale sul Commercio (2.468 euro annui pro-capite per gli alimentari e 3.540 euro per i non alimentari) con i dati dimensionali della rete di vendita ed i relativi indici di produttività, ricaviamo che l'evasione di spesa fuori dal territorio comunale è pari al 47,7% per gli alimentari e all'82,7% per i non alimentari e, in media, è pari al 68,3%.

Si tratta di una quota di spesa decisamente elevata, anche considerate le caratteristiche demografiche del Comune ed i livelli di organizzazione spaziale della rete commerciale locale.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
	Novembre 2008	Febbraio 2010	46 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
<b>POLARIS - Studio Associato</b> – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



## I° SCENARIO ANNO 2007

**Stima evasione di spesa fuori dal territorio comunale**

(fonte: banca dati Regione Lombardia)

**abitanti** 7.072

<b>consumi</b>	pro-capite	totali
alimentari in €	2.468,00	17.453.696,00
non alimentari in €	3.540,00	25.034.880,00
totali in €	6.008,00	42.488.576,00

**struttura distributiva****alimentari**

	<b>ESV</b>	<b>MSV</b>	<b>GSV</b>	<b>Totale</b>
superficie di vendita (mq)	1691	1268	0	
produttività al mq in €	2.995,00	3.202,00	0,00	
fatturato totale in €	5.064.545,00	4.060.136,00	0,00	9.124.681,00

**non alimentari**

	<b>ESV</b>	<b>MSV</b>	<b>GSV</b>	<b>Totale</b>
superficie di vendita (mq)	2182	1267	0	
produttività al mq in €	1.239,00	1.291,00	0,00	
fatturato totale in €	2.703.498,00	1.635.697,00	0,00	4.339.195,00

**evasione di spesa**

	<b>alimentari</b>	<b>non alimentari</b>	<b>totale</b>
mercato teorico residenti in €	17.453.696,00	25.034.880,00	42.488.576,00
fatturato rete di vendita €	9.124.681,00	4.339.195,00	13.463.876,00
evasione di spesa in €	8.329.015,00	20.695.685,00	29.024.700,00
evasione di spesa %	47,7%	82,7%	68,3%

*Comuni con popolazione ≤ 10.000 abitanti*Legenda: **ESV** = esercizi di vicinato (< 150 mq)**MSV** = medie strutture di vendita (151/1.500 mq)**GSV** = grandi superfici di vendita (> 1.501 mq)

<b>SISTEMA COMMERCIALE</b> <b>RELAZIONE ILLUSTRATIVA</b>	<b>DATA EMISSIONE</b> Novembre 2008	<b>AGGIORNAMENTO</b> Febbraio 2010	<b>FOGLIO</b> 47 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas



## I° SCENARIO ANNO 2008

**Stima evasione di spesa fuori dal territorio comunale**

(fonte: banca dati Regione Lombardia)

**abitanti** 7.104

	pro-capite	totali
alimentari in €	2.468,00	17.532.672,00
non alimentari in €	3.540,00	25.148.160,00
totali in €	6.008,00	42.680.832,00

**struttura distributiva****alimentari**

	ESV	MSV	GSV	<b>Totale</b>
superficie di vendita (mq)	1543	600	0	
produttività al mq in €	2.995,00	3.202,00	8.521,00	
fatturato totale in €	4.621.285,00	1.921.200,00	0,00	6.542.485,00

**non alimentari**

	ESV	MSV	GSV	<b>Totale</b>
superficie di vendita (mq)	2600	1740	500	
produttività al mq in €	1.239,00	1.291,00	3.202,00	
fatturato totale in €	3.221.400,00	2.246.340,00	1.601.000,00	7.068.740,00

**evasione di spesa**

	<b>alimentari</b>	<b>non alimentari</b>	<b>totale</b>
mercato teorico residenti in €	17.532.672,00	25.148.160,00	42.680.832,00
fatturato rete di vendita €	6.542.485,00	7.068.740,00	13.611.225,00
evasione di spesa in €	10.990.187,00	18.079.420,00	29.069.607,00
evasione di spesa %	62,7%	71,9%	68,1%

*Comuni con popolazione ≤ 10.000 abitanti*Legenda: ESV = esercizi di vicinato (< 150 mq)

MSV = medie strutture di vendita (151/1.500 mq)

GSV = grandi superfici di vendita (&gt; 1.501 mq)

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 48 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas



## 8 EVOLUZIONE ECONOMICA 1991/2001

Un ulteriore elemento di valutazione della solidità del sistema economico locale è rappresentato dall'evoluzione delle imprese e degli addetti secondo gli ultimi dati censuari disponibili.

Il quadro che emerge è il seguente:

UNITA' LOCALI	1991	2001	VAR.%
<b>Industria</b>	198	202	2,0%
<b>Commercio</b>	217	184	-15,2%
<b>Altri servizi</b>	141	195	38,3%
<b>TOTALE</b>	<b>556</b>	<b>581</b>	<b>4,5%</b>

ADDETTI	1991	2001	VAR.%
<b>Industria</b>	1.063	1.243	16,9%
<b>Commercio</b>	382	334	-12,6%
<b>Altri servizi</b>	418	440	5,3%
<b>TOTALE</b>	<b>1.863</b>	<b>2.017</b>	<b>8,2%</b>

Come si può vedere l'economia comunale è connotata dalla forte presenza del settore manifatturiero, oltre il 60% degli addetti operano nel settore dell'industria, dell'artigianato e delle costruzioni che, a differenza del trend provinciale 2002/2007 negativo per il 5%, ha manifestato anche nel recente periodo (2002/2007) una sostanziale tenuta. In netto calo il commercio, sia come unità locali che come addetti, mentre anche il terziario, pure in crescita significativa come numero di imprese, non riesce a decollare come livelli di occupazione, attestandosi al 22% circa degli addetti contro una media provinciale che ormai supera il 25%.

**E' evidente che, anche nella prospettiva di contenere la tendenza negativa del pendolarismo lavorativo in uscita, il sistema economico deve rafforzarsi nei settori del commercio e dei servizi, sia per migliorare gli standard della qualità della vita dei residenti che per offrire prospettive occupazionali alle nuove generazioni e, nello stesso tempo, ridurre la dipendenza (economica, occupazionale e di servizi) dall'area omogenea e affermarsi come realtà capace di attrazione e interesse.**

La dotazione di servizi commerciali in Comune di Marcaria risulta largamente inferiore sia ai dati medi provinciali che a quelli regionali.

I dati riportati nelle tabelle precedenti, e gli indici che ne derivano, esprimono il livello della dotazione commerciale (superfici e numero di punti vendita) presente nel comune di Marcaria.

Dalle percentuali calcolate rispetto alle aggregazioni territoriali di riferimento è chiaro come la rete commerciale del comune sia inferiore sia ai dati medi provinciali che a quelli regionali.

Infatti, gli esercizi di vicinato e le medie strutture di vendita, sia nel numero che nella superficie, sono al di sotto dei valori provinciali e regionale, e non sono presenti grandi strutture di vendita sul territorio.

Date le considerazioni fatte, sulla base dei dati rilevati, si ritiene pertanto opportuno prevedere PGT nuove aree di sviluppo per media distribuzione, ritenendo le esistenti e le previste, una dotazione non sufficiente per costituire la rete commerciale di un Comune come Marcaria.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 49 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			PROF. ING. UGO BERNINI
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



## 9 ANALISI SOVRACOMUNALE

Al fine di effettuare un livello di comparazione degli indici di densità si è provveduto a confrontare i dati della struttura distributiva comunale con quelli della zona dei Comuni confinanti, come risultano dalla banca dati regionale al 2007 riportata nell'Osservatorio Regionale sul Commercio.

Come si può vedere dalla tabella sotto riportata i valori di densità commerciale di Marcaria si presentano decisamente inferiori ai dati medi di comparazione della zona: 903 mq di superficie di vendita ogni 1.000 abitanti contro i 1.916 della zona omogenea.

Va tuttavia considerato che tale situazione è condizionata dall'assoluta mancanza di tipologie di vendita dimensionalmente superiori alla media struttura di vendita (grandi strutture di vendita).

	<u>Marcaria</u>	<u>Zona confinanti</u>
Densità alimentari (mq/1.000 ab.)	351	498
Densità non alimentari	554	1.418
<b>Densità totale</b>	<b>903</b>	<b>1.916</b>

Fonte: Osservatorio sul Commercio Regione Lombardia – dati al 30/6/2008

**Si tratta in conclusione di una struttura distributiva che presenta problematiche di adeguatezza per il servizio di prossimità ai residenti, anche per quanto attiene al settore alimentare. Del tutto insufficiente la rete non alimentare per un ruolo di presidio territoriale ai fini del servizio alle persone.**

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 50 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



## Confinanti di Marcaria - valori assoluti

Prov.	Comune	Res. al 31/12/07	Esercizi di vicinato						Medie Strutture				Grandi Strutture				Totale			
			N° alim.	N°n alim.	Tot. Num.	Sup. Alim.	Sup.n alim.	Tot. Sup.	N°Pdv	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Sup. Totale	N°Pdv	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Sup. Totale	N° Pdv	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Sup. Totale
MN	ACQUANEGRA SUL CHIESE	3.013	12	26	38	504	1.053	1.557	3	159	490	649	0	0	0	0	41	663	1.543	2.206
MN	BORGOFORTE	3.506	7	18	25	235	921	1.156	2	0	580	580	0	0	0	0	27	235	1.501	1.736
MN	BOZZOLO	4.143	21	42	63	1.031	2.293	3.324	17	2.979	6.613	9.592	0	0	0	0	80	4.010	8.906	12.916
MN	CASTELLUCCHIO	5.044	17	48	65	1.040	2.490	3.530	4	1.250	971	2.221	0	0	0	0	69	2.290	3.461	5.751
MN	CURTATONE	13.829	20	53	73	1.672	3.545	5.217	19	3.103	20.352	23.455	1	4.277	9.025	13.302	93	9.052	32.922	41.974
MN	GAZOLDO DEGLI IPPOLITI	2.833	7	28	35	260	1.589	1.849	5	315	1.038	1.353	0	0	0	0	40	575	2.627	3.202
MN	GAZZUOLO	2.429	8	11	19	467	884	1.351	4	142	736	878	0	0	0	0	23	609	1.620	2.229
MN	MARCARIA	7.072	38	60	98	1.691	2.182	3.873	6	789	1.725	2.514	0	0	0	0	104	2.480	3.907	6.387
MN	REDONDESCO	1.350	6	8	14	278	555	833	0	0	0	0	0	0	0	0	14	278	555	833
MN	SAN MARTINO DALL'ARGINE	1.832	7	8	15	449	390	839	0	0	0	0	0	0	0	0	15	449	390	839
MN	VIADANA	18.777	61	221	282	3.735	16.923	20.658	27	5.943	14.146	20.089	1	1.482	2.018	3.500	310	11.160	33.087	44.247
<b>TOTALI</b>		<b>63.828</b>	<b>204</b>	<b>523</b>	<b>727</b>	<b>11.362</b>	<b>32.825</b>	<b>44.187</b>	<b>87</b>	<b>14.680</b>	<b>46.651</b>	<b>61.331</b>	<b>2</b>	<b>5.759</b>	<b>11.043</b>	<b>16.802</b>	<b>816</b>	<b>31.801</b>	<b>90.519</b>	<b>122.320</b>

## Confinanti di Marcaria - densità commerciali

Prov.	Comune	Res. al 31/12/07	Esercizi di vicinato						Medie Strutture				Grandi Strutture				Totale			
			N°alim.	N°n alim.	Tot. Num.	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Tot. Sup.	N° Pdv	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Sup. Totale	N° Pdv	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Sup. Totale	N° Pdv	Sup. Alim.	Sup. n alim.	Sup. Totale
MN	ACQUANEGRA SUL CHIESE	3.013	251	116	79	167	349	517	1.004	53	163	215	0	0	0	0	73	220	512	732
MN	BORGOFORTE	3.506	501	195	140	67	263	330	1.753	0	165	165	0	0	0	0	130	67	428	495
MN	BOZZOLO	4.143	197	99	66	249	553	802	244	719	1.596	2.315	0	0	0	0	52	968	2.150	3.118
MN	CASTELLUCCHIO	5.044	297	105	78	206	494	700	1.261	248	193	440	0	0	0	0	73	454	686	1.140
MN	CURTATONE	13.829	691	261	189	121	256	377	728	224	1.472	1.696	13.829	309	653	962	149	655	2.381	3.035
MN	GAZOLDO DEGLI IPPOLITI	2.833	405	101	81	92	561	653	567	111	366	478	0	0	0	0	71	203	927	1.130
MN	GAZZUOLO	2.429	304	221	128	192	364	556	607	58	303	361	0	0	0	0	106	251	667	918
MN	MARCARIA	7.072	186	118	72	239	309	548	1.179	112	244	355	0	0	0	0	68	351	552	903
MN	REDONDESCO	1.350	225	169	96	206	411	617	0	0	0	0	0	0	0	0	96	206	411	617
MN	SAN MARTINO DALL'ARGINE	1.832	262	229	122	245	213	458	0	0	0	0	0	0	0	0	122	245	213	458
MN	VIADANA	18.777	308	85	67	199	901	1.100	695	317	753	1.070	18.777	79	107	186	61	594	1.762	2.356
<b>TOTALI</b>		<b>63.828</b>	<b>313</b>	<b>122</b>	<b>88</b>	<b>178</b>	<b>514</b>	<b>692</b>	<b>734</b>	<b>230</b>	<b>731</b>	<b>961</b>	<b>31.914</b>	<b>90</b>	<b>173</b>	<b>263</b>	<b>78</b>	<b>498</b>	<b>1.418</b>	<b>1.916</b>

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 51 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



## 10 CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE ED INDICAZIONI DI PROGETTO

### 10.1 Valutazioni delle criticità e delle potenzialità della rete commerciale

Sulla base dell'analisi condotta nella presente relazione è possibile stabilire alcuni aspetti di assoluto rilievo:

- il Comune di Marcchia è una realtà in sostanziale stabilità economica e demografica;
- il settore commerciale complessivamente considerato ha registrato fino al 2001 un deciso ridimensionamento. Questa tendenza è proseguita, sia pure con minore intensità anche negli anni successivi. Contrariamente a questo dato generale il commercio al dettaglio denota una discreta tenuta, con un leggero incremento delle unità (+ 3) e delle superfici di vendita (+ mq 1.098);
- tale situazione si manifesta in una riduzione della capacità occupazionale del settore ed in un servizio ai residenti rimasto sostanzialmente inalterato;
- Marcchia commercialmente è fortemente dipendente dai Comuni dell'area omogenea;
- le proiezioni evidenziano una tendenza alla stabilità demografica;
- nell'ambito economico la previsione di un consistente insediamento produttivo e terziario legato alla logistica apre interessanti prospettive anche per i settori del commercio e dei servizi.

### 10.2 Indirizzi progettuali

Nel rispetto della filosofia generale del Piano Triennale, si è ritenuto che il piano non dovesse limitarsi al controllo della media - grande distribuzione ma indirizzare e promuovere le condizioni ottimali per una tutela della struttura di vicinato esistente e per una crescita della stessa, non vista come forma residuale di servizio per coprire gli interstizi lasciati vuoti dalla grande distribuzione, ma come una componente fondamentale del tessuto urbano e dell'effetto città. Questo corrisponde a una incentivazione degli aspetti qualitativi non tanto visti come "nicchia di mercato" per i consumi degli utenti più facoltosi, ma come "qualità diffusa" non solo dei beni venduti, ma dei livelli di servizio e della vivibilità generale dell'ambiente urbano. Parimenti, il servizio di vicinato ha una valenza sociale che consiste non solo nel fornire un'alternativa accessibile al consumatore anziano e dotato di scarsa mobilità, ma anche e prevalentemente nel costituire l'ambiente fisico ed umano di una serie di relazioni "despecializzate", cioè che riguardano utenti di diverse fasce sociali, di età e di consumo, ma anche di portatori di interessi diversi (non l'incontro solo da chi ha lo stesso scopo – acquistare). Tali relazioni possono avere il pregio di essere "interstiziali", cioè di riempire spazi e tempi programmati anche per diverse funzioni ed usi (ci si incontra mentre ci si sposta con mete diverse e in tempi diversi) e "preterintenzionali", cioè accadono di fatto, senza essere scelte o programmate, e neppure possono essere volutamente evitate, e quindi ci mettono in relazione con gli altri "di fatto", anche se non vorremmo farlo.

Di conseguenza l'adeguamento alla L.R.12/2005 pone l'obiettivo di tutelare e promuovere questo "mixing" di funzioni urbane, in particolare per quanto riguarda le funzioni commerciali e quelle ad esse assimilabili, in modo da garantire sia la presenza "fisica" dei servizi, sia la ricchezza dei rapporti umani che da esso derivano.

Tale obiettivo non può essere solo il frutto di una scelta formale – compositiva delle funzioni urbane da collocare sul territorio, ma deve necessariamente confrontarsi con le leggi dell'economia, garantendo le condizioni minime di sopravvivenza alle attività economiche preposte a formare tali servizi.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 52 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



Dall'unione di tali esigenze emerge la necessità di promuovere una disposizione mirata sul territorio degli esercizi, promuovendo la creazione di aggregazioni di attività che corrispondano alla duplice esigenza di attivare meccanismi e sinergie che ne rafforzino la competitività e di dare leggibilità e riconoscibilità alle diverse porzioni del territorio, rendendo anche più stimolante e “sorprendente” percorrere i percorsi urbani.

Altro elemento significativo è la presa d'atto che la funzione di servizio non è affidata alle sole attività commerciali propriamente dette (negozi), ma comprende anche gli esercizi di somministrazione (bar, trattorie, pub, ristoranti), oltre ad altri tipi di botteghe (panetteria, parrucchiere, corniciaio, fotografo, tintoria, riparatori, laboratori, locali di svago, ecc.) che di solito sono classificati sotto la dizione di “artigianato di servizio”.

Il Piano inoltre ha valutato positivamente il fatto di occuparsi di tutte queste attività “affini” al commercio, ma ad esso non del tutto assimilabili. Si propone pertanto, nel Piano delle Regole, di normare in modo analogo al commercio tali attività in modo da favorire un loro ruolo attivo nel mix di servizi urbani, ma senza confonderli né con il commercio tout court né con l'artigianato, ma elaborando delle norme che tengano conto della loro specificità funzionale e di integrazione nell'ambiente.

### 10.3 Scelte di Piano – Macro indirizzi progettuali

Nel rispetto delle indicazioni della normativa regionale sono state effettuate alcune specifiche scelte in rapporto ai criteri di sviluppo del Comune di Marcchiaia.

In particolare il Comune di Marcchiaia, in accordo con i Comuni di Curtatone, Bagnolo San Vito e Virgilio, ha convenuto di attivare politiche di concertazione e di non concorrenzialità fra territori del modello distributivo commerciale atto a favorire la qualificazione, l'ammodernamento, la razionalizzazione, la permanenza/potenziamento e la specializzazione della rete distributiva e dei poli commerciali esistenti.

Tale azione è indirizzata in due specifiche direzioni prioritarie, diverse ma convergenti per l'equilibrato sviluppo territoriale:

- la prima direzione prioritaria consiste nel consolidare, valorizzare e potenziare l'attrattività esistente e consolidata degli spazi urbani in relazione all'esistenza del patrimonio architettonico esistente e all'integrazione della funzione commerciale con le altre funzioni di attrattività urbana (attività paracommerciali, artigianali, di servizio, pubbliche) e promozione del loro servizio commerciale unitario. In tal senso il P.G.T. assicura la più ampia possibilità insediativa sia per gli esercizi di vicinato che per le medie strutture di vendita, di primo e secondo livello, nei centri abitati ed in particolar modo nei sistemi commerciali lineari lungo le vie centrali. Tali sistemi commerciali lineari corrispondono a tratti interni dei principali assi consolidati degli abitati esistenti e sono prevalentemente caratterizzati da edificato con fronti continui su strada, che presentano una notevole densità e continuità del tessuto commerciale e paracommerciale. Le attività commerciali sono in prevalenza dotate di vetrine con l'accesso diretto dalla strada;
- la seconda direzione prioritaria consiste nel favorire la qualificazione, l'ammodernamento, la razionalizzazione, il potenziamento e la specializzazione territoriale degli insediamenti e dei poli commerciali già esistenti, compresi i parchi commerciali di fatto, rispetto alla localizzazione di nuove iniziative di “particolare ed eccezionale incidenza” commerciale.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 53 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



Nello specifico i quattro Comuni hanno convenuto come evidenziato nella tavola H.4.1 – Carta di sintesi delle strategie di Piano – di mettere in rete, qualificare, razionalizzare, potenziare ed ammodernare:

- l'esistente Polo Attrattore commerciale e del tempo libero di interesse interregionale della città della moda, al fine di sviluppare la vendita diretta e la promozione dei prodotti agro-alimentari ed industriali dell'intera provincia, la promozione del turismo agricolo-culturale delle terre di Virgilio e del Serraglio comprese tra i fiumi Oglio, Mincio e Po, tramite la correlazione con il corridoio 1, costituito dall'Autostrada del Brennero di valenza europea;
- l'esistente Polo commerciale di interesse intercomunale denominato "Virgilio" a Cerese, al fine di consolidare la funzione distributiva intercomunale;
- l'esistente polarità commerciale-terziaria di interesse intercomunale, per il quadrante sud-ovest di Mantova, denominata "Quattro venti", anche per la promozione del marketing-territoriale del Serraglio e delle aree ricomprese tra i fiumi Oglio, Mincio e Po, tramite la futura correlazione con il corridoio costituito dall'Autostrada Mantova-Cremona, di valenza regionale;
- la polarità logistico-produttiva di interesse intercomunale denominata "Marcaria", tramite la correlazione con il corridoio costituito dalla Ferrovia Mantova-Milano e con l'Autostrada Mantova-Cremona, di valenza regionale;

■ in tale contesto i quattro Piani di Governo del Territorio coordinati e differenziati hanno previsto di confermare le grandi strutture di vendita esistenti e previste dai quattro P.R.G. vigenti e di NON PREVEDERE ALCUN INSERIMENTO DI NUOVA GRANDE STRUTTURA DI VENDITA;

■ la valorizzazione delle medie strutture di vendita, quale elemento strategico di un equilibrato sviluppo della distribuzione commerciale dei tessuti urbani, anche al fine di contrastare la desertificazione, tramite l'inserimento delle soglie dimensionali intermedie di primo e secondo livello, rispetto a quelle di terzo livello.

In tal senso, in modo coordinato, i Comuni di Bagnolo San Vito e Marcaria, avendo meno di 10.000 abitanti, assumono la seguente classificazione:

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
		Novembre 2008	Febbraio 2010	54 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA		CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



Bagnolo San Vito e Marcaria, avendo una popolazione inferiore a 10.000 abitanti, assume la seguente classificazione:

**SPECIFICAZIONE DELLA DESTINAZIONE D'USO DI AREE O EDIFICI COMMERCIALI**

Popolazione < 10.000 ab.	Settore alimentare e non alimentare	Settore alimentare	Settore non alimentare
	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>
	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>
	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>
	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>
	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>

ESERCIZI DI VICINATO (Superficie &lt; 150 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI I LIVELLO (MSV-)  
(Superficie compresa tra 150 mq e 400 mq)MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI II LIVELLO (MSV±)  
(Superficie compresa tra 401 mq e 800 mq)MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI III LIVELLO (MSV+)  
(Superficie compresa tra 801 mq e 1.500 mq)

GRANDI STRUTTURE DI VENDITA -Superficie &gt; 1.500 mq

n° **EP** ESERCIZI PUBBLICIn° **RIC** BED & BREAKFAST, AFFITTACAMERE, ALBERGHI e AGRITURISMO

Curtatone, avendo una popolazione superiore a 10.000 abitanti, assume la seguente classificazione:

**SPECIFICAZIONE DELLA DESTINAZIONE D'USO DI AREE O EDIFICI COMMERCIALI**

Popolazione > 10.000 ab.	Settore alimentare e non alimentare	Settore alimentare	Settore non alimentare
	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>
	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>
	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>
	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>
	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>

ESERCIZI DI VICINATO (Superficie &lt; 250 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI I LIVELLO (MSV-)  
(Superficie compresa tra 250 mq e 600 mq)MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI II LIVELLO (MSV±)  
(Superficie compresa tra 601 mq e 1500 mq)MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI III LIVELLO (MSV+)  
(Superficie compresa tra 1.501 mq e 2.500 mq)

GRANDI STRUTTURE DI VENDITA (Superficie &gt; 2.500 mq)

n° **EP** ESERCIZI PUBBLICIn° **RIC** BED & BREAKFAST, AFFITTACAMERE, ALBERGHI e AGRITURISMO

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 55 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas

PROF. ING. UGO BERNINI



#### 10.4 Scelte di Piano – Indirizzi progettuali locali

I “bisogni” del commercio al dettaglio sono leggibili da più punti di vista:

- **ridurre i comportamenti di spesa fuori dal territorio comunale.** E' necessario agire attraverso l'implementazione dell'offerta, sia quantitativa che qualitativa. Considerando la specificità di Marcaria, che ha comunque un discreto numero di esercizi, con un diffuso presidio territoriale, non si ritiene opportuno l'inserimento di “grandi strutture di vendita”, ma interventi finalizzati a rafforzare i nuclei commerciali già presenti;
- **introduzione di elementi di innovazione nel comparto.** I nuovi esercizi dovrebbero essere tendenzialmente di maggiori dimensioni di quelli esistenti, anche in considerazione della limitata presenza di medie strutture di vendita, tali da consentire migliore accessibilità e funzionalità per gli utenti, l'introduzione di nuove tecniche di vendite, la realizzazione di politiche commerciali attente al fattore qualità prezzi;
- **accrescere i livelli di integrazione della rete commerciale.** Lo sviluppo commerciale va visto soprattutto in funzione del nucleo urbano, nella zone centrale ma anche nelle frange di margine. Va considerata la possibilità insediativa di medie strutture nelle aree a vocazione produttiva, al fine di caratterizzarne la multifunzionalità.

Nel rispetto delle indicazioni sia della normativa regionale, sia dei criteri generali su esposti, sono state operate alcune scelte specifiche in rapporto ai criteri di sviluppo del Comune di seguito, in sintesi, esposte:

- nessun inserimento di nuova previsione di Grande Struttura di Vendita;
- realizzazione del Polo logistico di Marcaria e dell'area orientata nel settore agro-industriale a Cesole quale elemento di valorizzazione e sviluppo territoriale;
- focalizzazione sugli Esercizi di Vicinato e sulle Medie Strutture di Vendita quali catalizzatori del consolidamento, della valorizzazione e dello sviluppo della rete di distribuzione:
  - sia prioritariamente degli spazi urbani, dei sistemi lineari lungo le vie centrali dei centri abitati principali (Marcaria e Campitello), che delle frazioni;
  - sia dei sistemi commerciali areali esistenti, consolidati e programmati, che degli esercizi isolati, prevalentemente presenti nelle zone terziarie del P.R.G.C. vigente.

Il presente Piano, in coerenza con l'orientamento alla qualificazione degli insediamenti commerciali di cui al Programma Triennale, dà preferenza agli interventi di razionalizzazione, ammodernamento o ampliamento degli esercizi della rete distributiva esistente. Sono in particolare valorizzati e promossi gli interventi di configurazione di medie strutture di vendita in ampliamento degli esercizi di vicinato esistenti, come modalità di sostegno e crescita della piccola imprenditoria (piccole e medie imprese e micro imprese).

Focalizzazione attuata mediante la precisa suddivisione della MSV in tre soglie dimensionali intermedie rispetto al limite legislativo generale di mq 1.500 e precisamente:

- MSV- media struttura di primo livello inferiore a 400 mq

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 56 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



- MSV± media struttura di secondo livello inferiore a 800 mq
- MSV+ media struttura di terzo livello inferiore a 1.500 mq

- di cui le MSV+ di terzo livello alimentari e non alimentari sono ammesse limitatamente ed esclusivamente nei sistemi areali esistenti e programmati, del tessuto prevalentemente commerciale/terziario e multifunzionale consolidato e di previsione;

- di cui le MSV± di secondo livello sono ammesse limitatamente ad alcuni sistemi areali produttivi esistenti e di previsione, e a zone residenziali caratterizzate sia da Piani Attuativi in corso di realizzazione, sia di previsione, come specificato nelle allegate schede;

- le MSV- di primo livello sono ampiamente ammesse, con la funzione di fungere da presidio territoriale del servizio commerciale, con forme più moderne e ampie in grado di accrescere la potenzialità di servizio dei centri abitati dell'area centrale e delle frazioni del Comune.

La focalizzazione sulle medie strutture è attuata anche mediante una diversificata ed articolata procedura urbanistica, che meglio consenta al Comune di “guidare e governare” processi atti a favorire il presidio territoriale delle MSV-± di primo e secondo livello, e a valutare con precisione i possibili e diversi impatti delle MSV+ di terzo livello (comunque sempre inferiori a 1.500 mq e quindi mai costituenti “Medie Strutture di maggiore estensione” con impatto sovra comunale, essendo il peso insediativo del Comune ampiamente superiore a 1,5).

Premesso che tutte le domande di medie strutture devono essere corredate da una relazione integrata di impatto, dalla quale risultino i seguenti elementi base:

- **attestazione**, mediante relazione asseverata da un tecnico abilitato, relativa al non superamento dei valori di concentrazione limite accettabili per l'inquinamento di suolo, sottosuolo, acque superficiali e sotterranee, o, in caso di bonifica, la previsione del piano di caratterizzazione (salvo i casi in cui la stessa non è richiesta, ai sensi della normativa vigente);
- **descrizione dell'intervento** sotto il profilo localizzativo, tipologico, dimensionale ed anche organizzativo nel casi di centro commerciale o di intervento presentato congiuntamente da più soggetti, o tendente a modificare strutture esistenti;
- **planimetria dell'esercizio e dell'area di competenza**, con indicazione delle strade di accesso, dei parcheggi, degli spazi pedonali, porticati o meno, su cui si affacciano i locali di vendita, esercizi pubblici, banche, ecc., degli spazi pedonali a verde alberato attrezzato, del verde di arredo stradale ed urbano, dei collegamenti pedonali, alberati o meno, con i servizi pubblici, sia esistenti che previsti;
- **layout di massima della superfici di vendita**, degli spazi di circolazione e degli spazi di servizio, dei percorsi carrabili di accesso e uscita, degli accessi carrai e dei parcheggi per i veicoli di rifornimento e per quelli dei clienti, separandoli e dosandoli opportunamente nel pieno rispetto degli standard urbanistici fissati dalle vigenti disposizioni normative, o prescritti dal Comune in relazione alle particolari esigenze locali;

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 57 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



- descrizione degli **eventuali titoli** che danno diritto al riconoscimento della domanda come atto non soggetto a valutazione di merito, o al non adeguamento agli standard;
- individuazione della **compatibilità con le norme urbanistiche**;
- dimostrazione del **soddisfacimento integrale degli standard**.

Inoltre a seconda dei criteri di valutazione, che saranno dettagliatamente e specificamente normati nel Piano dei Servizi/Piano delle Regole, la relazione dovrà evidenziare e dettagliare in modo differenziato e modulare anche i seguenti elementi aggiuntivi:

- **elementi di valutazione dell'accessibilità**
  - studio degli spazi aperti, degli spazi pedonali, di quelli per la sosta e la mobilità degli automezzi dell'utenza e per l'espletamento delle operazioni di carico-scarico delle merci;
  - quantificazione e localizzazione dei parcheggi previsti per veicoli, biciclette e motocicli, degli spazi per il carico-scarico merci e dei percorsi pedonali;
  - idoneità della collocazione dei parcheggi pertinenziali ai fini della loro effettiva fruibilità;
  - efficienza della connessione fra la rete viaria pubblica e i parcheggi pertinenziali;
- **elementi di valutazione dell'impatto commerciale**
  - coerenza con i fabbisogni rilevati a scala comunale (analisi della domanda e dell'offerta);
  - -ricadute occupazionali del nuovo punto di vendita;
  - -impatto sulla rete distributiva di vicinato;
  - integrazione con le altre tipologie di vendita.

Le valutazioni delle ricadute occupazionali e dell'impatto sul vicinato debbono essere effettuate in relazione ad una isocrona di 10' di percorrenza automobilistica.

- **elementi di valutazione dell' impatto viabilistico**
  - descrizione dello stato di fatto: rete infrastrutturale preesistente, flussi di traffico e livello di congestione in essere nei momenti di punta, servizi di trasporto collettivo in essere;
  - descrizione degli interventi previsti sulla rete viabilistica per ridurre a livelli accettabili gli effetti del traffico;
- **elementi di valutazione dell' impatto urbanistico, ambientale e paesistico**
  - relazioni con gli spazi pubblici e con il sistema dei servizi comunali;
  - integrazione funzionale con l'assetto urbano;

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO	
	Novembre 2008	Febbraio 2010	58 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI



- rapporto con le caratteristiche naturali, paesistiche ed ambientali dell'ambito interessato dall'intervento (coincidente con la relazione di impatto paesaggistico prevista per i progetti );
- emissioni acustiche, emissioni gassose e polveri da traffico generato;
- emissioni luminose (insegne e illuminazione delle aree di parcheggio);

- **elementi di valutazione degli interventi di mitigazione e/o compensazione**

- componente socio-economica;
- componente territoriale-ambientale;
- componente qualitativo/innovativa dei progetti con particolare attenzione ai requisiti di sostenibilità e certificazione ambientale

A seconda della tipologia dell'esercizio che si intende aprire o realizzare, e ai livelli di conformità con le previsioni dello strumento urbanistico, vengono applicati criteri di valutazione che sono dettagliatamente e specificamente normati nel Piano dei Servizi/Piano delle Regole secondo la sotto riportata matrice.

TIPOLOGIA	CONFORMI ALLO STRUMENTO URBANISTICO		NON CONFORMI ALLO STRUMENTO URBANISTICO	
	CON REALIZZAZIONE PIENA DEGLI STANDARD	CON MONETIZZAZIONE DEGLI STANDARD	CON PIANO ATTUATIVO IN VARIANTE	CON PROCEDURA DI SPORTELLO UNICO
MS LIVELLO I (MSV-)	CRITERIO 1 - A	CRITERIO 2 - A	CRITERIO 2	CRITERIO 2 - A
MS LIVELLO II (MSV±)	CRITERIO 1 - A	CRITERIO 2 - A	CRITERIO 2	CRITERIO 2 - B
MS LIVELLO III (MSV+)	CRITERIO 3 - B	CRITERIO 3 - B	CRITERIO 3	CRITERIO 3 - B
STRUTTURE UNITARIE	CRITERIO 3 - B	CRITERIO 3 - B	CRITERIO 3	CRITERIO 3 - B

A: D.I.A. – P.d.C.

B: Titolo Edilizio Convenzionato

Inoltre, nei sopra detti criteri, saranno precise le modalità con cui il Comune “guiderà e governerà” i possibili e differenziati impatti, diversificando la procedura urbanistica cui assoggettare l'autorizzazione, come riportato in tabella, mediante la richiesta di D.I.A. o Permesso di Costruire, o tramite la richiesta di opportuno Titolo Edilizio Convenzionato.

▪ Esercizi aventi impatto sovra comunale:

in conformità ai disposti della D.G.R. n°8/6024 del 5.12.2007, integrata dalla D.G.R. n°8/6494 del 23.1.2008 si definiscono “Medie strutture di vendita di maggior estensione” quegli esercizi commerciali che, in rapporto alle dimensioni del Comune e alla popolazione residente, garantiscono un servizio al consumatore anche di natura sovra comunale.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 59 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



Rilevato che, in conformità dell'art.2.9 comma 3 della sopra citata D.G.R. n°8/6024 del 5.12.2007 e s.m.i., si considerano medie strutture con carattere sovra comunale quelle la cui realizzazione porterebbe il peso insediativo del Comune a un valore uguale o inferiore a 1,5, il peso insediativo si calcola con la formula:

$$P.I. = (\text{abitanti} + \sum \text{addetti MSV}) / \sum \text{superficie MSV}$$

Pertanto, essendo attualmente il Peso Insediativo del Comune ampiamente superiore a 1,5 stabilito dalla norma, fino al superamento non dovrà essere richiesto il parere motivato ai soli Comuni contermini. Superato il valore sopra detto il parere dovrà essere richiesto, secondo le procedure e le modalità che saranno specificamente normate dal Piano dei Servizi/Piano delle Regole.

- Nel rispetto dei criteri e degli obiettivi generali fissati dal Programma Triennale per il Commercio della Regione Lombardia vigente pro-tempore, e specificamente a maggior dettaglio di quanto sopra già riportato, si ribadisce che:
  - non è prevista nessuna nuova localizzazione di Grandi strutture di vendita;
  - nella ex zona "A" sono sempre ammesse le tipologie degli esercizi di vicinato, facenti capo sia al settore alimentare che al settore non alimentare. Le nuove medie strutture di vendita possono essere ammesse nei limiti di quelle di primo livello (MSV-), con una superficie di vendita unitaria massima di mq 400, con una preventiva relazione integrata di impatto, come definito successivamente dal Piano delle Regole. Fanno eccezione i locali nei quali, alla data del presente P.G.T., siano già autorizzate medie strutture di vendita, nelle quali è ammessa la prosecuzione dell'attività e la eventuale sostituzione della stessa.  
Tali dimensioni non sono superabili nemmeno in caso di ristrutturazione di esercizi esistenti, tranne nel caso di esercizi già con dimensione superiore;
  - nelle ex zone "B" sono sempre ammessi gli esercizi di vicinato. Le medie strutture di vendita di primo livello sono ammissibili fino ad una superficie di vendita massima di mq 400. Per il tessuto prevalentemente residenziale a bassa densità e a bassissima densità è ammessa la MSV± di secondo livello per il settore non alimentare. Ogni nuovo esercizio commerciale dovrà possibilmente essere dotato di un'area di parcheggio quale urbanizzazione primaria secondo gli indici specificati nel Piano delle Regole. Tali aree potranno essere monetizzate a discrezione dell'Amministrazione Comunale, fanno eccezione i locali nei quali, alla data del presente P.G.T., siano già autorizzate medie strutture di vendita, nei quali è ammessa la prosecuzione dell'attività e l'eventuale sostituzione della stessa;
  - nelle ex zone "C" sono sempre ammessi gli esercizi di vicinato. Le medie strutture di vendita sono ammissibili fino ad una superficie di vendita massima di mq 400, fatta eccezione per le medie strutture di vendita di secondo livello nel settore non alimentare. Sono fatte salve le situazioni esistenti. Ogni nuovo esercizio dovrà dotarsi di un'apposita area a verde e a parcheggio, secondo gli indici specificati nel Piano delle Regole;
  - nelle ex zone "D", i nuovi esercizi commerciali, in modo differenziato zona per zona a seconda delle specificazioni dell'allegata scheda A, possono essere liberamente insediati fino alla soglia dimensionale della media struttura di vendita superiore (1.500 mq).

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 60 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



I criteri di localizzazione delle attività commerciali rimanenti, paracommerciali, pubblici esercizi (ESV, MSV, pubblici esercizi, strutture ricettive, ecc.) suddivise in alimentari, non alimentari e miste (alimentare e non alimentare), sono finalizzati a massimizzare le sinergie tra attività commerciali e paracommerciali per creare sistemi comunali efficienti, capaci di ottimizzare l'effetto città e garantire una crescita ordinata, ponendo attenzione anche alla rete distributiva di prossimità, che il Piano delle Regole puntualmente riprende e definisce. Tali criteri sono anticipati e riportati nell'allegata scheda A, con la specifica classificazione del Piano delle Regole.

In ogni zona, individuata nella scheda A, è ammessa la formazione di spazi a destinazione commerciale o paracommerciale, sia per nuova costruzione che per cambio di destinazione d'uso, limitatamente alle sole tipologie espressamente indicate come ammissibili nelle colonne della scheda A, specificamente relative al sistema commerciale, ai pubblici esercizi, al sistema ricettivo, ecc. Le tipologie non espressamente individuate con il simbolo V sono espressamente negate.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 61 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETTO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com				PROF. ING. UGO BERNINI





- In particolar modo si conferma l'ammissibilità delle ESV nelle zone agricole, esclusivamente per la vendita diretta al pubblico da parte dei produttori agricoli di prodotti propri, o di prodotti complementari, o connessi all'attività agricola, al fine di valorizzare il territorio e accrescere la funzione del presidio territoriale del settore agricolo con forme più moderne e dirette, in grado di aumentare le potenzialità del settore agricolo e della commercializzazione diretta dei prodotti tipici, caratteristici e caratterizzanti il territorio. Tali interventi dovranno essere funzionali alla valorizzazione diretta delle attività agricole della tradizione agricola padana e della promozione territoriale.

Sono ammesse le attività di ESV realizzabili esclusivamente con la ristrutturazione e il recupero di edifici agricoli dismessi, senza che ciò comporti la realizzazione di edifici nuovi. Gli interventi dovranno essere caratterizzati da un'elevata qualità progettuale.

E' ammessa la MSV- di primo livello (< 400 mq) nelle zone agricole per caseifici sociali, al fine di incentivare la formazione di una rete di punti vendita, diretta all'utente finale, di tutti i prodotti agricoli tipici dell'area mantovana, ed in particolare prodotti DOC, DOP, IGP, ecc.

- Possibilità di inserimenti commerciali anche singoli, oltre agli ESV, anche limitatamente alle MSV- di primo livello e alle MSV± di secondo livello, di minime entità in tutti i nuclei abitati, nelle frazioni e nei caseifici sociali, per contrastare la tendenza alla desertificazione commerciale e per potenziare la valorizzazione territoriale.

Gli indirizzi programmati sopra richiamati formeranno oggetto di uno specifico articolo del Piano delle Regole, in cui i punti rilevanti saranno di massima articolati come di seguito illustrato.

Le tipologie degli esercizi commerciali al dettaglio sono quelle individuate dall'art.4 del D.Lgs 31.3.1998 n°114.

- Esercizio di vicinato, un esercizio avente superficie di vendita inferiore a 150 mq;
- Media struttura di vendita di primo livello, un esercizio avente superficie di vendita compresa fra i 150 e i 400 mq;
- Media struttura di vendita di secondo livello, un esercizio avente superficie di vendita compresa fra i 401 e gli 800 mq;
- Media struttura di vendita di terzo livello, un esercizio avente superficie di vendita compresa fra gli 801 e i 1.500 mq;
- Grande struttura di vendita, un esercizio avente superficie di vendita superiore a 1.500 mq;
- Strutture di vendita organizzate in forma unitaria

Ai sensi del paragrafo 4.2.1 della DGR VIII/005054 del 4.07.2007, per struttura di vendita organizzata in forma unitaria si intende una media o grande struttura di vendita nella quale due o più esercizi commerciali siano inseriti in un insediamento edilizio o in un complesso urbanistico-edilizio organizzato in uno o più edifici, nella medesima area o in aree contigue, destinato in tutto o in parte alle attività commerciali, anche composto da più edifici aventi spazi di distribuzione funzionali all'accesso ai singoli esercizi e con spazi e servizi gestiti anche unitariamente.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 63 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



Non è considerato Centro Commerciale l'insieme degli esercizi e di altre attività di servizio che si affacciano su vie e piazze pubbliche che configurino un Centro Commerciale Naturale.

Rientrano nella definizione di struttura di vendita organizzata in forma unitaria:

- il Centro Commerciale, costituito da una media o grande struttura di vendita che si caratterizza, in tutto o in parte, per l'unicità della struttura o dell'insediamento commerciale, la destinazione specifica o prevalente della struttura, gli spazi di servizio gestiti unitariamente e le infrastrutture comuni.

Rientrano in questa tipologia i Centri Commerciali tradizionali, i Centri Commerciali multifunzionali ed i Factory Outlet, così come definiti dal comma 2 del paragrafo 4.2.1 della DGR VIII/005054 del 2007;

- il Parco Commerciale, inteso quale complesso commerciale costituito da una aggregazione, in aree commerciali contigue, di almeno due medie o grandi strutture di vendita localizzate anche sul medesimo asse viario e con un sistema di accessibilità comune.

Qualora ricorrono tutte le suddette condizioni, la struttura di vendita deve essere considerata come Struttura di Vendita organizzata in forma unitaria, seguendo le procedure autorizzative previste, a seconda della superficie di vendita, per le medie o le grandi strutture.

La struttura può essere costituita anche da più edifici, purché collegati da spazi di accesso pedonale in comune coperti o scoperti, da cui si accede ai singoli esercizi commerciali, a condizione che tutto il complesso derivi da un unico titolo abilitativi all'edificazione (o da successive varianti o integrazioni allo stesso titolo).

Non si configura comunque una Struttura di Vendita organizzata in forma unitaria quando si verificano una o più delle seguenti condizioni:

- la superficie di vendita complessiva degli esercizi di commercio al dettaglio non supera i 150 mq
- l'accesso del pubblico ai singoli esercizi, ancorché siti in un unico edificio, avvenga solo tramite pubblica via o piazza (salvo che si tratti di spazi di circolazione coperti interni al centro ceduti alla Pubblica Amministrazione) che configuri in Centro Commerciale Naturale.

La superficie di vendita della Struttura di Vendita organizzata in forma unitaria è data dalla somma delle superfici di vendita degli esercizi al dettaglio che lo costituiscono.

Ogni nuovo esercizio pertanto dovrà dotarsi di una apposita area a verde e parcheggio (almeno il 50%) non inferiore ai valori indicati dalla seguente tabella:

Percentuale della $S_{LP\ COM}$ di area per verde e parcheggio	
Esercizi di vicinato - ESV	≥ 101%
Medie Strutture di vendita di primo livello (MSV-)	≥ 110%
Medie Strutture di vendita di secondo livello (MSV±)	≥ 125%
Medie Strutture di vendita di terzo livello (MSV+)	≥ 140%
Grandi Strutture di vendita (GSV)	≥ 201%

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 64 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas			PROF. ING. UGO BERNINI
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			



Per gli esercizi che hanno ad oggetto la vendita al dettaglio di merci ingombranti, non immediatamente amovibili ed a consegna differita (mobilifici, concessionarie di autoveicoli, legnami, materiali edili e simili), il conteggio della superficie di vendita avviene secondo le specifiche modalità stabilite dalle disposizioni regionali in materia (1/8 della S<sub>LP</sub> dei locali).

Per tali esercizi si applicano, agli effetti urbanistici, le disposizioni corrispondenti alla tipologia di cui al comma precedente, derivante dal computo della superficie di vendita secondo le modalità stabilite dalle disposizioni regionali in materia. Gli standard urbanistici sono calcolati sulla S<sub>LP</sub>.

E' ammesso l'esercizio dell'attività commerciale al dettaglio congiunta (nello stesso locale, con unica entrata e servizi comuni) con quella all'ingrosso, limitatamente ai casi indicati dalla legislazione regionale in materia. In tali casi si applicano gli standard urbanistici differenziati in corrispondenza della ripartizione indicata dal promotore, salvo diversa ripartizione definita a seguito di verifica effettuata dagli uffici comunali.

- In ossequio alle disposizioni del D.L. 223 del 04/07/06 convertito in Legge 248 del 04/08/06 "Disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale" non sono in alcun modo fissati, nei criteri di valutazione integrata dell'impatto, né limiti numerici alla consistenza, o alla superficie complessiva delle medie strutture esistenti sul territorio, né distanze minime tra gli esercizi.
- Ai sensi dell'art.8 comma 4 del D.Lgs. n°114 31/3/1998, il Piano delle Regole conterrà:
  - le norme sull'ammissibilità e sul procedimento concernenti le domande relative a richieste di autorizzazione alla vendita al dettaglio, in sede fissa per strutture di vendita;
  - il termine, comunque non superiore a 90 giorni dalla data di ricevimento dell'istanza, entro il quale le domande devono ritenersi accolte in assenza di comunicazione da parte del Comune del provvedimento di diniego.

- I procedimenti relativi ai Permessi di Costruire/D.I.A. o al Titolo Edilizio Convenzionato e quelli relativi alle autorizzazioni commerciali per edifici destinati a medie o grandi strutture commerciali, debbono essere contestuali, salvo i casi espressamente previsti dal Piano delle Regole, e segnatamente quelli relativi ad aree soggette pianificazione esecutiva.

In ogni caso, il rilascio dei titoli di natura edilizia, non potrà avvenire anteriormente a quello dei titoli autorizzativi di natura commerciale, salvo i casi in cui nell'intervento edilizio in oggetto siano previste esclusivamente attività non soggette ad autorizzazione commerciale ai sensi del D.Lgs. n°114/98.

- Aree a servizi ed impianti tecnologici

Nelle zone destinate a servizi pubblici sono ammesse unicamente attività commerciali al dettaglio, di somministrazione, paracommerciali complementari ai servizi pubblici, ricettive, o ad uso pubblico insediate nell'area, e comunque entro i limiti dimensionali del vicinato e della media struttura di vendita di primo livello (MSV-).

- Distributori di carburante

Le planimetrie del Documento di Piano già individuano e localizzano spazi ed aree in cui sia possibile insediare nuovi distributori di carburante, secondo l'individuazione di specifiche zone areali insite nelle aree produttive, o lineari, con individuazione di tratti prospicienti le ex strade Statali o Provinciali compatibili dal punto di vista della sicurezza stradale e di compatibilità paesaggistica.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 65 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
			PROF. ING. UGO BERNINI



L'installazione di nuovi distributori di carburante ad uso pubblico, o la ricollocazione degli esistenti, sarà possibile unicamente nei tratti o nelle aree individuate dalle planimetrie del Documento di Piano e successivamente riprese e meglio definite dal Piano dei Servizi/Piano delle Regole.

E' comunque esclusa la collocazione di nuovi distributori o la ricollocazione di quelli esistenti:

- all'interno del centro abitato;
- in tutti i tratti stradali in cui, indipendentemente dal fatto che la circolazione avvenga in un senso o nei due sensi di marcia, l'effettuazione del rifornimento di carburante comporti l'arresto di un flusso di traffico sulla sede stradale o la deviazione della propria linea di movimento con gravi problemi alla sicurezza stradale;
- fuori dai centri abitati in corrispondenza di biforcazione di strade ad uso pubblico (incroci ad Y) e ubicati sulla cuspide degli stessi con accessi su più strade pubbliche;
- fuori dai centri abitati all'interno di curve aventi raggio minore o uguale di 70 m.;
- fuori dai centri abitati a distanza non regolamentare da incroci o accessi di rilevante importanza per i quali non sia possibile l'adeguamento ai fini viabili a causa della presenza di costruzioni esistenti (sempreché in regola con le norme edilizie) o impedimenti naturali quali corsi d'acqua, ecc.

L'ammissibilità della localizzazione dei distributori di carburante ad uso pubblico implica anche, laddove espressamente previsto dalla legge, quella delle attività di tipo ESV e MSV- ad esse direttamente connesse.

I distributori di carburante ad uso privato all'interno delle aree produttive sono ammessi soltanto nelle aree produttive consolidate e di trasformazione, purché ricorrono tutte le condizioni di sicurezza previste dalle leggi vigenti.

Nelle aree in cui è ammessa la presenza di distributori di carburante ad uso pubblico è consentita anche la presenza delle attività complementari previste dalla leggi vigenti (esercizio di vicinato MSV- di primo livello, bar, officina e lavaggio auto, ecc.), comunque nel rispetto di tutte le norme autorizzative vigenti per ogni tipo di attività.

#### ■ Localizzazione delle attività di Commercio all'Ingrosso

Il commercio all'ingrosso, deve essere in via generale svolto in locali diversi da quelli utilizzati per il commercio al dettaglio.

Quando la configurazione strutturale degli spazi utilizzati per l'ingrosso li rende assimilabili ad attività terziario/direzionali o produttive, le modalità di insediamento e le norme di ammissibilità sono quelle della presente normativa applicabili a tali attività.

Qualora la strutturazione sia tale da ricadere nelle destinazioni commerciali, si applicano le relative disposizioni, con le seguenti precisazioni e limitazioni:

- la vendita all'ingrosso è possibile negli stessi locali del dettaglio solo nei casi e per le merceologie espressamente indicati dalla normativa regionale o, in mancanza, dal Regolamento Procedurale Comunale per il commercio vigente pro tempore;
- non si possono svolgere attività di ingrosso all'interno di zone specificamente individuate dal Piano delle Regole;
- le attività di ingrosso sono ammissibili nelle aree tendenzialmente produttive esistenti, di trasformazione produttiva, salvo il mantenimento della attività eventualmente esistenti alla data di adozione del PGT.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 66 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			PROF. ING. UGO BERNINI	



- Mercati e spazi espositivi temporanei

La collocazione dei mercati o fiere per lo svolgimento di attività di commercio su aree pubbliche ai sensi della L.R. 06/2010 è ammissibile nelle aree che saranno specificamente individuate nel Piano delle Regole con la specifica destinazione (non esclusiva) di “aree mercatali”.

Lo svolgimento di attività espositive temporanee su suolo pubblico di cui all'art.12 del R.R.5/03 sulle fiere è possibile nelle predette aree.

L'utilizzazione di altre aree destinate a servizi o delle sedi stradali per la vendita su posteggi fissi è possibile solo nella forma di “posteggi singoli fuori mercato”, previa individuazione in sede di regolamento di disciplina del commercio su aree pubbliche.

- Localizzazione dei Centri di Telefonia in sede fissa

Si individuano per lo svolgimento delle attività di Centro di Telefonia in sede fissa le stesse localizzazioni e la stessa dotazione di servizi previsti per gli esercizi commerciali di vicinato, ad esclusione delle vie centrali, dei nuclei abitativi e delle zone di maggior valenza storico-paesistica e sociale.

I relativi locali dovranno rispondere ai criteri di sorvegliabilità fissati dalla legge vigente per i Pubblici esercizi di somministrazione.

## 11 COMPATIBILITA' CON PROGRAMMAZIONE REGIONALE E PROVINCIALE

Il Comune di Marcaria rientra nell'ambito territoriale individuato dal paragrafo 4.2. dalla D.C.R. 2/10/2006 n. VIII/215 quale “ambito della Pianura Lombarda” (p.to 4.2.6), per il quale sono stati individuati i seguenti indirizzi di riqualificazione e sviluppo sostenibile:

E' costituito dalla fascia meridionale del territorio regionale (bassa pianura lombarda), connotata da una minore densità demografica, con prevalenza di piccoli centri e da un tessuto commerciale prevalentemente impostato secondo la rete tradizionale e interessato da localizzazioni recenti della grande distribuzione, con aree di criticità nella disponibilità locale di esercizi di vicinato.

Sono presenti centri urbani di media attrattività commerciale e si riscontra una significativa dipendenza dai capoluoghi provinciali in rapporto all'offerta più evoluta.

Indirizzi di riqualificazione e sviluppo sostenibile della rete:

- riqualificazione, razionalizzazione e ammodernamento degli insediamenti e dei poli commerciali già esistenti, compresi i parchi commerciali di fatto;
- valorizzazione dell'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.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA	DATA EMISSIONE Novembre 2008	AGGIORNAMENTO Febbraio 2010	FOGLIO 67 di 68	
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA Dott. Gianluca Vicini	CONSULENTE GEOLOGICO ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	CONSULENTE ACUSTICO ECONORD srl	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO Dott. Nicola Balboni	CONSULENTE SETTORE COMMERCIALE ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: polaris@polarisstudioassociato.com			PROF. ING. UGO BERNINI	



Come si può notare la maggior parte dei punti individuati dalla programmazione quali obiettivi dell'ambito territoriale è ricompresa nel progetto per lo sviluppo del commercio, che di fatto si limita ad agire sul completamento dell'esistente attraverso una sua crescita ed un suo miglioramento, senza individuare ambiti specifici di trasformazione e, di conseguenza, senza utilizzare nuovo suolo agricolo a fini commerciali.

Per quanto attiene agli indirizzi e alle competenze provinciali, non prevedendo il PGT nuove grandi strutture di vendita, si registra una sostanziale coerenza con gli indirizzi generali del Piano del Settore Commercio e del PTCP.

SISTEMA COMMERCIALE RELAZIONE ILLUSTRATIVA		DATA EMISSIONE	AGGIORNAMENTO	FOGLIO
		Novembre 2008	Febbraio 2010	68 di 68
CONSULENTE IN ECOLOGIA APPLICATA		CONSULENTE GEOLOGICO	CONSULENTE ACUSTICO	CONSULENTE SISTEMA AGRICOLO
Dott. Gianluca Vicini	ENGEO srl – Dott. Carlo Caleffi	ECONORD srl	Dott. Nicola Balboni	ISTITUTO POLICLETO sas
POLARIS - Studio Associato – Via Pietro Verri, 33 – 46100 Mantova – Tel. 0376.248808 – Fax 0376.248807 – e-mail: <a href="mailto:polaris@polarisstudioassociato.com">polaris@polarisstudioassociato.com</a>				PROF. ING. UGO BERNINI

# ALLEGATI



**ANAGRAFICA DEGLI ESERCIZI COMMERCIALI AUTORIZZATI**

Commercio al dettaglio in sede fissa: esercizi di vicinato, medie  
strutture di vendita, grandi strutture di vendita



**1**

**ESERCIZI DI VICINATO (ESV)**

N. ID.	DENOMINAZIONE	INDIRIZZO	LOCALITÀ	S. alim. (mq)	S. non alim. (mq)	S. totale (mq)	CLASSIFICAZIONE		NOTE
							Autorizzativa	PRG Vigente	
1	LATTERIA CASATICESE	VIA SAN MICHELE, 2/A	CASATICO	17	0	17	ESV	ESV	
2	TROLETTI AGNESE	VIA CASTIGLIONI, 35	CASATICO	0	23	23	ESV	ESV	
3	TADDEI ENRICO	VIA CASTIGLIONI, 47	CASATICO	24	0	24	ESV	ESV	
4	ALLEGRETTI MARIO	STRADA GAZZO, 18	CASATICO	0	0	25	ESV	ESV	
5	BRANCHINI BARBARA	VIA TARTARO, 17	CASATICO	0	38	38	ESV	ESV	
6	RONCHI ROBERTO	VIA TARTARO, 5	CASATICO	0	0	42	ESV	ESV	
7	LE DELIZIE DEL SUD DI BARRANCO L. E C. S.a.s.	VIA CASTIGLIONI, 1	CASATICO	0	0	78	ESV	ESV	
8	LORENZINI VALTER	VIA VENETO, 1/3	OSPITALETTO	0	4	4	ESV	ESV	
9	MANFREDOTTI NICOLETTA	VIA VENETO, 66	OSPITALETTO	4	0	4	ESV	ESV	
10	TONI MASSIMO	VIA MAZZINI, 19	OSPITALETTO	0	42	42	ESV	ESV	
11	ARMANINI TAZIO	VIA MAZZINI, 10/BIS	OSPITALETTO	0	65	65	ESV	ESV	
12	ROTA GIANLUCA	VIA CRISPI, 75	MARCARIA	7	0	7	ESV	ESV	
13	MORI ANDREA	VIA CRISPI, 143	MARCARIA	0	14	14	ESV	ESV	
14	BERGAMINI ENRICO	PIAZZA UMBERTO I, 1	MARCARIA	0	24	24	ESV	ESV	
15	ZAPPATERRA PATRIZIA	VIA CRISPI, 38	MARCARIA	0	32	32	ESV	ESV	
16	CARROZZERIA SOLCI DI SOLCI ENRICO	VIA BOVES, 8	MARCARIA	0	33	33	ESV	ESV	
17	BONI PATRIZIA	VIA CRISPI, 106	MARCARIA	0	0	35	ESV	ESV	
18	PASTICCERIA ELISA DI CHIUSI VANNI	PIAZZA GARIBOLDI, 19	MARCARIA	35	0	35	ESV	ESV	
19	NOVELLINI LILLIANA	VIA CRISPI, 53	MARCARIA	0	40	40	ESV	ESV	
20	BIANCHINI LUCIANO	PIAZZA UMBERTO I, 8	MARCARIA	45	0	45	ESV	ESV	
21	GUSBERTI ONORANZE FUNEBRI DI GUSBERTI GIANFRANCO E ERMANNO S.n.c.	VIA CRISPI, 162	MARCARIA	0	50	50	ESV	ESV	
22	L'EPOCA DEL PANE DI BORELLI ANDREA	VIA CRISPI, 76	MARCARIA	44	14	58	ESV	ESV	
23	FARMACIA MAESTRINI DI CAVAROCCHI E MAESTRINI S.n.c.	VIA CRISPI, 62	MARCARIA	0	0	66	ESV	ESV	
24	FAVALLI ARREDAMENTI DI FAVALLI BRUNO, SANDRA E SANDRO S.n.c.	VIA BOVES, 4	MARCARIA	0	96	96	ESV	ESV	
25	ARREDAMENTI GANDOLFI DI GANDOLFI GIOVANNI	VIA VIRGILIO, 6	MARCARIA	0	111	111	ESV	ESV	
26	CORTE S. MARIA DI MELCHIORRI ROBERTO	STRADA RONCHI, 8	SAN MICHELE IN BOSCO	11	0	11	ESV	ESV	
27	FALEGNAMERIA CASTAGNA DI GHIDORZI DANIELE E C. S.n.c.	VIA OGGLIO, 115	SAN MICHELE IN BOSCO	0	12	12	ESV	ESV	
28	CASTAGNA MIRO	VIA OGGLIO, 89	SAN MICHELE IN BOSCO	13	0	13	ESV	ESV	
29	MATTIOLI LUCA	VICOLO REGGIOLE, 19	SAN MICHELE IN BOSCO	20	0	20	ESV	ESV	
30	CACCIAMANI ANGELA	VIA OGGLIO, 65	SAN MICHELE IN BOSCO	0	0	27	ESV	ESV	
31	BRACCAIOLI FRANCESCO	VIA OGGLIO, 50	SAN MICHELE IN BOSCO	0	0	35	ESV	ESV	
32	POLDI LORELLA	STRADA GIOVANNA, 10	SAN MICHELE IN BOSCO	0	60	60	ESV	ESV	
33	TAGLIATI AGOSTINO	VIA OGGLIO, 153	SAN MICHELE IN BOSCO	0	100	100	ESV	ESV	
34	SANFELICI ANGELA	VIA OGGLIO, 70	SAN MICHELE IN BOSCO	0	0	110	ESV	ESV	
35	DA CORREGGIO ROBERTO	VIA VISENTINA, 6/BIS	GABBIANA	30	0	30	ESV	ESV	
36	GIARELLI VALENTINA	VIA BALESTRA, 44	GABBIANA	0	0	30	ESV	ESV	
37	AZ. AGR. BECCARI MARIO	VIA MONTANARA SUD, 153	GABBIANA	0	45	45	ESV	ESV	
38	ARMANINI IRENEO	VIA MONTANARA SUD, 123	GABBIANA	0	60	60	ESV	ESV	
39	OMODEI ROSARITA	STRADA MONTANARA SUD, 123	GABBIANA	0	0	70	ESV	ESV	
40	MARASTONI GIOVANNI	VIA CHIZZOLINI, 24	CAMPITELLO	7	0	7	ESV	ESV	
41	PIEROPAN PAOLO	STRADA MONTANARA NORD, 5	CAMPITELLO	0	8	8	ESV	ESV	
42	CANELLINI ERMANNO E GIOVANNI S.n.c.	VIA CONTRARGINE NORD, 14/QUATER	CAMPITELLO	0	15	15	ESV	ESV	
43	ZANINI GRAZIELLA	VIA VITELLO, 23	CAMPITELLO	0	20	20	ESV	ESV	
44	FOTO MINELLI WILMA	VIA VITELLO, 15	CAMPITELLO	0	31	31	ESV	ESV	
45	CIVA LUIGI	VIA VITELLO, 29	CAMPITELLO	32	0	32	ESV	ESV	
46	SCAINI SILVIA	VIA CHIZZOLINI, 34	CAMPITELLO	0	33	33	ESV	ESV	
47	VALENTI SIMONE	VIA CHIZZOLINI, 46/BIS	CAMPITELLO	0	0	37	ESV	ESV	
48	GLAMOUR DI FERRARI E ALDROVANDI S.n.c.	VIA CHIZZOLINI, 18	CAMPITELLO	0	40	40	ESV	ESV	
49	GAMBA GIORGIO	PIAZZA GARIBOLDI, 13	CAMPITELLO	41	0	41	ESV	ESV	
50	PROFUMERIA CLARA DI ZANI GISELLA	VIA VITELLO, 40	CAMPITELLO	0	41	41	ESV	ESV	
51	FOTO OTTICA RIZZIERI DI RIZZIERI STEFANO S.a.s.	VIA VITELLO, 55	CAMPITELLO	0	42	42	ESV	ESV	
52	ORLANDI FAUSTA	PIAZZA GARIBOLDI, 6	CAMPITELLO	0	44	44	ESV	ESV	
53	CONSORZIO AGRARIO LOMBARDO VENETO S.C.A.R.L.	STRADA MONTANARA SUD, 2/BIS	CAMPITELLO	0	0	47	ESV	ESV	
54	FORNO DONINI DI DONINI GIANNI E C. S.n.c.	VIA VITELLO, 62	CAMPITELLO	47	0	47	ESV	ESV	
55	ELETTROCASA DI SALARDI ERNESTO E C. S.n.c.	VIA VITELLO, 16	CAMPITELLO	0	50	50	ESV	ESV	
56	OASI ABBIGLIAMENTO DI SANTI LORENA	VIA MONTANARA SUD, 8	CAMPITELLO	0	50	50	ESV	ESV	
57	BASAGLIA CLARA	VIA CHIZZOLINI, 7	CAMPITELLO	0	53	53	ESV	ESV	

N. ID.	DENOMINAZIONE	INDIRIZZO	LOCALITÀ	S. alim. (mq)	S. non alim. (mq)	S. totale (mq)	CLASSIFICAZIONE		NOTE
							Autorizzativa	PRG Vigente	
58	CAFARRA MICHELE	VIA VITELLIO N. 18	CAMPITELLO	0	53	53	ESV	ESV	
59	MARSILLI LUIGI WILLIAM	VIA KENNEDY, 7	CAMPITELLO	0	53	53	ESV	ESV	
60	CALZATURE PELLETTERIA DI SCAGLIONI STEFANO	VIA VITELLIO, 57	CAMPITELLO	0	55	55	ESV	ESV	
61	FIORERIA PIER DI VERNIZZI PIER LUIGI	VIA VITELLIO, 30	CAMPITELLO	0	55	55	ESV	ESV	
62	SOC. ORGANIZZAZIONE DI SERVIZI DI GALATI G. S.n.c.	VIA CHIZZOLINI, 38/42	CAMPITELLO	0	55	55	ESV	ESV	
63	AGNELLI LUIGINA	VIA VITELLIO, 3	CAMPITELLO	60	0	60	ESV	ESV	
64	GILIOLO FIORENTINO	VIA VITELLIO, 9	CAMPITELLO	0	0	65	ESV	ESV	
65	E.S.B.DI FLISI UMBERTO E C. S.n.c.	VIA VITELLIO, 32	CAMPITELLO	66	0	66	ESV	ESV	
66	BECCARI MARCO	VIA VITELLIO, 18/A	CAMPITELLO	0	75	75	ESV	ESV	
67	CASANOVA ERCOLINA	VIA GUBERTE, 45	CAMPITELLO	0	75	75	ESV	ESV	
68	TARPINI PALMINA	VIA VITELLIO, 28	CAMPITELLO	0	75	75	ESV	ESV	
69	FARMACIA "S.CHIARA" S.n.c.	VIA ROSSINI, 1	CAMPITELLO	0	0	85	ESV	ESV	
70	FERRI SERGIO DI FERRI GIANFRANCO E C. S.n.c.	VIA VALDOSSOLA, 23	CAMPITELLO	0	98	98	ESV	ESV	
71	MORTARA FRANCESCO & C. S.a.s.	VIA VITELLIO, 65	CAMPITELLO	0	0	104	ESV	ESV	
72	TENCA CESARE, GASTALDI CARLA P. BAIETTA L. S.n.c.	VIA VITELLIO, 10	CAMPITELLO	0	112	112	ESV	ESV	
73	LATTERIA AGRICOLA PRIVAMERA	STRADA BARCO, 3	CANICOSSA	16	0	16	ESV	ESV	
74	ORGANIZZAZIONE ORLANDELLI S.r.l.	VIA MONTEGRAPPA, 7	CANICOSSA	0	53	53	ESV	ESV	
75	LORENZINI GIULIANO	VIA MONTEGRAPPA, 8	CANICOSSA	0	0	107	ESV	ESV	
76	SOCIETÀ AGRICOLA FALCONARA DI PRANDI SILVANO	VIA TORRE D'OGLIO, 4	CESOLE	20	0	20	ESV	ESV	
77	ZATTI SILVANO	VIA COLOMBARONE, 1	CESOLE	0	20	20	ESV	ESV	
78	FARMACIA MORANDI DR. CARLO	PIAZZA MAZZINI, 5	CESOLE	0	0	28	ESV	ESV	
79	GAVIOLI CARLA	VIALE SCUOLE, 1	CESOLE	0	0	32	ESV	ESV	
80	VERDI MARIO DI VERDI ERNESTO E C.	VIA TORRE D'OGLIO, 7	CESOLE	0	55	55	ESV	ESV	
81	GROSSI BRUNO E ENRICO & C. S.n.c.	PIAZZA MAZZINI, 2/3	CESOLE	0	0	80	ESV	ESV	

**MEDIE STRUTTURE DI VENDITA (MSV)**

N. ID.	DENOMINAZIONE	INDIRIZZO	LOCALITÀ	alim. (mq)	non alim. (mq)	totale (mq)	CLASSIFICAZIONE		NOTE
							Autorizzativa	PRG Vigente	
1	MAGAZZINO DUSI DI DUSI ADRIANA	VIA CASTIGLIONI	CASATICO	0	150	150	MSV-	MSV-	
2	SOC. SERENA DI GHISINI ROBERTO E C. S.n.c.	VIA VENETO, 36	OSPITALETTO	160	80	240	MSV-	MSV-	
3	L'ANGOLO DEI SAPORI DI MARCONI COSETTA	PIAZZA UMBERTO I, 1	MARCARIA	223	10	233	MSV-	MSV-	
4	G. GRANDE DI GAZZONI FAUSTO S.r.l.	VIA AGRETTA, 1	MARCARIA	387	181	568	MSV±	MSV±	
5	BOCCHI SILVANA	VIA CHIZZOLINI, 16	CAMPITELLO	0	0	150	MSV-	MSV-	
6	DEL RE ELISABETTA	VIA VITELLIO, 31/33	CAMPITELLO	0	172	172	MSV-	MSV-	
7	POLI F.LLI DI POLI VALENTINO UGO E MARIO & C. S.n.c.	VIA CONTRARGINE NORD, 20	CAMPITELLO	0	200	200	MSV-	MSV-	
8	IN'S MERCATO	VIA MOTELLA, 1	CAMPITELLO	250	210	460	MSV±	MSV±	
9	CASTAGNA EMILIA	VIALE SCUOLE, 15/B	CESOLE	797	198	995	MSV-	MSV-	

**LEGENDA DELLA CLASSIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ  
COMMERCIALI AL DETTAGLIO E ASSIMILATE**

**PGT**



**DOCUMENTO  
DI PIANO**

### SPECIFICAZIONE DELLA DESTINAZIONE D'USO DI AREE O EDIFICI COMMERCIALI

Popolazione < 10.000 ab.	Settore alimentare e non alimentare	Settore alimentare	Settore non alimentare
	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>
	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>
	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>
	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>
	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>

ESERCIZI DI VICINATO (Superficie < 150 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI I LIVELLO (MSV-)  
(Superficie compresa tra 150 mq e 400 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI II LIVELLO (MSV±)  
(Superficie compresa tra 401 mq e 800 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI III LIVELLO (MSV+)  
(Superficie compresa tra 801 mq e 1.500 mq)

GRANDI STRUTTURE DI VENDITA -Superficie > 1.500 mq

**n° EP** ESERCIZI PUBBLICI

**n° RIC** BED & BREAKFAST, AFFITTACAMERE, ALBERGHI e AGRITURISMO

### SPECIFICAZIONE DELLA DESTINAZIONE D'USO DI AREE O EDIFICI COMMERCIALI

Popolazione > 10.000 ab.	Settore alimentare e non alimentare	Settore alimentare	Settore non alimentare
	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>	n° <b>ESV</b>
	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>	n° <b>MSV-</b>
	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>	n° <b>MSV±</b>
	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>	n° <b>MSV+</b>
	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>	n° <b>GSV</b>

ESERCIZI DI VICINATO (Superficie < 250 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI I LIVELLO (MSV-)  
(Superficie compresa tra 250 mq e 600 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI II LIVELLO (MSV±)  
(Superficie compresa tra 601 mq e 1500 mq)

MEDIE STRUTTURE DI VENDITA DI III LIVELLO (MSV+)  
(Superficie compresa tra 1.501 mq e 2.500 mq)

GRANDI STRUTTURE DI VENDITA (Superficie > 2.500 mq)

**n° EP** ESERCIZI PUBBLICI

**n° RIC** BED & BREAKFAST, AFFITTACAMERE, ALBERGHI e AGRITURISMO

## MERCATI SU AREE PUBBLICHE

**PGT**



DOCUMENTO  
DI PIANO

## COMMERCIO SU AREE PUBBLICHE

### MERCATI AMBULANTI - ANNO 2009 - COMUNI DI BAGNOLO SAN VITO , CURTATONE , MARCARIA

ISTAT	COMUNE	UBICAZIONE MERCATO (Via o Piazza principale che identifica il mercato)	Giorno di mercato	dalle ore	alle ore	Periodicità del mercato		Totale posteggi mercato	tot. mq. posteggi	Settore merceologico				tipologia e commenti		
						G	= Giornaliero			totale posteggi						
						S	= Settimanale			alimentari		non alimentari				
						Q	= Quindicinale									
						M	= Mensile									
						T	= Stagionale	dal	al			N°	mq.			
20003	BAGNOLO SAN VITO	Frazione di SAN BIAGIO Piazza Mercato	Venerdì	8.00	13.30	S				14	560,00	3	130,00	11	430,00	=====
20003	BAGNOLO SAN VITO	BAGNOLO SAN VITO Via Roma- via Marconi	Domenica	8.00	13.30	S				32	1040,00	6	240,00	26	800,00	mercati di valenza storica
20021	CURTATONE	BUSCOLDO - Via Allende	Martedì	8.00	13.00	S				14	566,15	2	96,40	12	469,75	=====
20021	CURTATONE	SAN SILVESTRO - Via Chiesa	Giovedì	8.00	13.00	S				5	129,20	2	39,00	3	90,20	=====
20021	CURTATONE	EREMO - Via Francia	Sabato	8.00	13.00	S				11	405,90	2	81,90	9	324,00	=====
20021	CURTATONE	LEVATA - Via Pisanello, Via Pace	Lunedì	inv. 15.00 est. 17.00	inv. 19.00 est. 21.00	S				24	1012,03	3	130,00	21	882,03	=====
20021	CURTATONE	MONTANARA - Via Roda	Mercoledì	8.00	13.00	S				3	116,00	3	116,00	0	0,00	=====
20031	MARCARIA	MARCARIA	Sabato	7.00	13.00	S				6	209,00	3	101,00	3	108,00	=====
20031	MARCARIA	Frazione di CAMPITELLO Via Vitellio	Domenica	7.00	13.00	S				85	3583,00	17	737,00	68	2846,00	mercati di valenza storica di tradizione
20031	MARCARIA	FR.S.MICHELE BOSCO	Martedì	7.00	13.00	S				3	96,00	1	32,00	2	64,00	=====
20031	MARCARIA	FRAZ. CASATICO	Giovedì	14.30	18.30	S				5	144,00	1	32,00	4	112,00	=====
20031	MARCARIA	FRAZ. CESOLE	Venerdì	7.00	13.00	S				4	161,00	2	84,00	2	77,00	=====

**ANAGRAFICA DELLE ATTIVITÀ DI SOMMINISTRAZIONE DI  
ALIMENTI E BEVANDE**

**PGT**



**DOCUMENTO  
DI PIANO**

**2**

## **CLASSIFICAZIONE PUBBLICI ESERCIZI**

<b>N. ID.</b>	<b>ATTIVITÀ</b>
<b>SOMMINISTRAZIONE AL PUBBLICO, di cui:</b>	
A	RISTORANTI, TRATTORIE, OSETRIE CON CUCINA E SIMILI
B	ESERCIZI CON CUCINA TIPICA LOMBarda
C	TAVOLE CALDE, SELF-SERVICE
D	PIZZERIE E SIMILI
E	BAR GASTRONOMICI E SIMILI
F	BAR-CAFFÈ E SIMILI
G	BAR PASTICCERIA, BAR GELATERIA, CREMERIA, CREPERIA E SIMILI
H	WINE BAR, BIRRERIE, PUB, ENOTECHe, CAFFETTERIE, SALA DA THE E SIMILI
I	DISCO-BAR, PIANO BAR, MAERICA-BAR, LOCALI SERALI E SIMILI
J	DISCOTECHe, SALE DA BALLO, LOCALI NOTTURNI
K	STABILIMENTI BALNEARI ED IMPIANTI SPORTIVI CON SOMMINISTRAZIONE
<b>CIRCOLI PRIVATI, di cui:</b>	
F	BAR-CAFFÈ E SIMILI

**PUBBLICI ESERCIZI**

N. ID.	DENOMINAZIONE	INDIRIZZO	LOCALITÀ	CLASSIFICAZIONE	TIPOLOGIA PRINCIPALE	SUPERFICIE (mq)	NOTE
1	RED LUCIFER DI MIGLIORINI GRAZIANO	VIA CASTIGLIONI, 43	CASATICO		BAR	f	100
2	BAR DUE PLATANI DI VIGHI GIANLUCA	STRADA REDONDESCO, 1	CASATICO		BAR	f	40
3	OSTERIA CIMBRIOLIO DI FAGNONI CHIARA E FRANCO S.n.c	VIA GAZZO, 24	CASATICO	TRATTORIA	a	59	
4	ANGEL CAFÈ DI TAMPIERI FANUEL	VIA FIUME, 15/BIS	CASATICO		BAR	f	117
5	BAR CENTRALE DI ARALDI DAVIDE	VIA VENETO, 29	OSPITALETTO		BAR	f	220
6	CALDOGNETTO CLARA	VIA VENETO, 80	OSPITALETTO		BAR	f	132
7	BELLA MANTOVA	VIA VENETO, 23	OSPITALETTO	RISTORANTE	a	119	
8	CHICAS CAFÈ DI FANTONI GIUSEPPE	VIA CRISPI, 64	MARCARIA		BAR	f	72
9	PIZZERIA LA TAVERNA DI CAFASSO ALDO	VIA DEL LAVORO, 2/TER	MARCARIA	RISTORANTE/PIZZERIA	d	60	
10	PICCOLO RANCH DI MORTINI FEDERICA	STRADA MARONE, 18	MARCARIA	RISTORANTE/PIZZERIA	a	120	
11	LA CONTEA DI CAUZZI LINO E C. S.r.l.	VIA MARONE, 3/B	MARCARIA	RISTORANTE	a	650	
12	CLASSE 76 DI ZANOTTI CRISTIAN E C. S.n.c	VIA DEL LAVORO, 4	MARCARIA		BAR	f	130
13	TRATTORIA DA MIMMO DI CAMPISI GIUSEPPA S.n.c	VIA LEVATA, 27	MARCARIA	TRATTORIA	a	108	
14	BAR CENTRALE DI PAGANI CLAUDIO	VIA OGLIO, 68	SAN MICHELE IN BOSCO		BAR	f	131
15	BAR TRATTORIA PARADISE DI GASPARINI ROBERTO	VIA MICHELANGELO, 14	SAN MICHELE IN BOSCO	TRATTORIA/BAR	a	88	
16	CORTE MARONE DI PEDRAZZOLI MAELA	STRADA MARONE, 15	SAN MICHELE IN BOSCO	RISTORANTE	a	100	
17	CAPUT MUNDI DI RIZZI MARIA CHIARA SOSPESA	STRADA TOSA, 10	GABBIANA		BAR	f	143
18	BAR DI TERZI GIORGIO	STRADA MONTANARA SUD, 100	GABBIANA		BAR	f	100
19	BAR LA PERLA DI BOTTARDI CRISTINA	VIA DEL DONATORE, 14/16	CAMPITELLO		BAR	f	65
20	BOTTURA SILVA	PIAZZA GARIBALDI, 18	CAMPITELLO		BAR	f	113
21	COFFEE BAR DI BOTTURA SILVA	VIA CASCINE, 3	CAMPITELLO		BAR	f	100
22	RAC DI MOZZANEGLA BRUNO E C.	STRADA MONTANARA SUD, 12	CAMPITELLO	RISTORANTE/BAR	a	100	
23	BLU BAR DI MARIANI CRISTINA	VIA VITELLIO, 56	CAMPITELLO		BAR	f	54
24	BAR CENTRALE DI GAETTI DANIELE	VIA VITELLIO, 46	CAMPITELLO		BAR	f	139
25	PIZZERIA RISTORANTE MAJESTIC DI CANTA GIOVANNI E C. S.a.s	STRADA MONTANARA NORD, 3	CAMPITELLO	RISTORANTE/PIZZERIA	d	157	
26	SANNINO LUCIA	VIA VITELLIO, 1	CAMPITELLO	BAR SENZA SOSTA	f	15	
27	BAR COOPERATIVA LA REDENTA DI CIZZOLI GIUSEPPE	VIA LARGA, 13	CESOLE		BAR	f	90
28	PIZZERIA DESIRE' DI LOSI ERMANNO	VIA LARGA, 15	CESOLE	RISTORANTE/PIZZERIA	d	89	