

cll.

**H**

**Ed**

oggetto

**RAPPORTO DI COMPATIBILITA',  
SOCIO-ECONOMICA-OCCUPAZIONALE**

712/16_H/02	Archivio/C/CONSONNI/726_16 Consonni-AreaExCEMSAaSaronnoVA/06.PRAT. ED./010-Agg.P.I.I.Var.P.A._Gen19/EIGr		
data	descrizione	elaborato	verificato
12.06.2017	Consegna P.I.I.	dfp.	mf.
24.07.2017	Riconsegna P.I.I.	dfp.	mf.
29.08.2017	Aggiornamento a seguito indicazioni referenti Comune di Saronno	dfp.	mf.
30.10.2017	Aggiornamento a seguito indicazioni referenti Comune di Saronno	sg.	mf.
14.01.2019	Aggiornamento a seguito indicazioni referenti Comune di Saronno	ed.	mf.



Comune di: Saronno

Provincia di: Varese

Commessa: 726/16

Proprietario e proponente: IMMOBILIARE PARCO SARONNO S.R.L.

fimbro

lavori :

**P.I.I. IN VARIANTE**

**PROGRAMMA INTEGRATO DI INTERVENTO IN VARIANTE  
AL P.A. APPROVATO "AREA ex C.E.M.S.A. - Comparto B2"**

Sede legale: Studio Facchinetti & Partners - Architetti Associati  
24060 Casazza - Bergamo - Italia, Piazza della Pieve n.1  
Sedi operative: BERGAMO MILANO BELGRADO  
Sede di riferimento: **24125 - Bergamo - Italia,**  
**via Daste e Spalenga n.45**  
T. +39 - 035 300359 F. +39 - 035 4236322  
e.mail: info@facchinetti-partners.com  
http://www.facchinetti-partners.com



Delibera di Consiglio n. 13 del 28-02-2019

# IMMOBILIARE PARCO SARONNO S.r.l

VIA FREGUGLIA CARLO, 8/A  
20122 MILANO

## COMUNE DI SARONNO (VA)

Via Varese s.n.c.

***Apertura di media struttura di vendita  
organizzata in forma unitaria  
settore alimentare e non alimentare – mq 2.490***

**Rapporto di compatibilita'**  
socio-economica-occupazionale

### **DCR 2 ottobre 2006 n. VIII/215**

Programma Triennale per lo sviluppo del Settore Commerciale  
2006/2008

### **DGR 5 dicembre 2007 n. 8/6024**

modif. con DGR 23 gennaio 2008 n. 8/6494  
Medie strutture di vendita – disposizioni attuative  
del Programma Triennale

### **DGR 20 DICEMBRE 2013 n. X/1193**

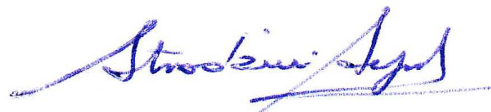
Disposizioni attuative finalizzate alla valutazione delle istanze per  
l'autorizzazione

**gennaio 2019**



**ANGELO STRAOLZINI & PARTNERS**  
SERVIZI INTEGRATI PER IL COMMERCIO E GLI ENTI LOCALI

via Valcamonica 17/A - 25132 Brescia  
telefono 0302411324 - fax 0303735390



### **Inquadramento normativo**

La d.g.r. 5 dicembre 2007 n. 8/6024 modificata con d.g.r. 23 gennaio 2008 n. 8/6494 e con d.g.r. 26 ottobre 2012 n. 9/4345 prevede che i Comuni debbano valutare le domande di rilascio dell'autorizzazione per le medie strutture di vendita (**msv**) tenendo conto, oltre che degli aspetti urbanistici, paesistici e ambientali già definiti in sede di PGT, anche degli effetti d'impatto delle stesse sul contesto territoriale, in riferimento alla compatibilità socio-economica-occupazionale.

Gli aspetti da considerare, ai sensi dell'allegato A paragrafo 3.1 della dgr 6024/2007 e ss.mm.ii., sono i seguenti:

- ricadute occupazionali del nuovo punto di vendita;
- impatto sulla rete distributiva di vicinato;

Gli altri elementi di verifica di compatibilità infrastrutturale, urbanistica e ambientale e paesistica, sono valutati dall'Amministrazione Comunale contestualmente in quanto ricompresi nella procedura urbanistico-edilizia.

### **Obiettivo della relazione**

Il presente studio è finalizzato alla valutazione della compatibilità dell'apertura di una media struttura di vendita organizzata in forma unitaria che sarà localizzata nel territorio comunale di Saronno, in via Varese s.n.c.

In esso saranno analizzate le dinamiche commerciali e la consistenza dei servizi distributivi e verranno stimati gli effetti di impatto sul sistema distributivo locale derivanti dall'attivazione del nuovo insediamento commerciale in esame.

## CARATTERISTICHE DELLA MEDIA STRUTTURA DI VENDITA

### Caratteristiche dimensionali della media struttura

La media struttura di vendita organizzata in forma unitaria in progetto avrà le seguenti caratteristiche dimensionali e merceologiche:

<b>caratteristiche msv</b>	<b>valori</b>
<b>superficie totale (slp)</b>	3.400 mq
<b>superficie di vendita (sv)</b>	2.490 mq
<b>sup. di vendita sett. alimentare</b>	1.100 mq
<b>sup. di vendita sett. non alimentare</b>	1.390 mq

### Altre caratteristiche della media struttura

Ai sensi del paragrafo 2, comma 1, lettera f) dell'allegato a) alla d.g.r. 1193/2013, la media struttura di vendita risulta classificata quale "media struttura di vendita organizzata in forma unitaria"; ciò consente la successiva ripartizione dell'insediamento in più spazi di vendita, nel rispetto del limite dimensionale massimo pari, come da tabella soprariportata, a mq. 2.490 di area di vendita.

All'interno della struttura unitaria troveranno infatti collocazione 2-3 punti di vendita con le sopra richiamate caratteristiche merceologiche e dimensionalmente, riconducibili alla tipologia medie strutture di vendita.

Oltre agli esercizi commerciali, nella struttura potrebbero trovare insediamento un locale di somministrazione ed eventuali piccole attività di servizio.

Il sistema di accessibilità e le dotazioni infrastrutturali (parcheggi e verde), come risultano dagli specifici elaborati progettuali, risultano coerenti con le previsioni e le disposizioni contenute negli strumenti

urbanistici e congrui rispetto alla tipologia insediativa oggetto della presente analisi, costituita da una media struttura di vendita, settore merceologico alimentare e non alimentare, organizzata in forma unitaria.

### **Classificazione territoriale del punto vendita**

Una media struttura di vendita assume carattere sovracomunale qualora il peso insediativo del Comune, costituito dal rapporto tra residenti e addetti e superfici di vendita, sia uguale o inferiore a 1,5. Il peso insediativo è dato dalla somma di residenti e addetti occupati in unità locali in relazione alla superficie di vendita richiesta e a quelle di media struttura già esistenti (dgr 6024/2007 e ss.mm.ii. allegato A paragrafo 2.9 comma 3).

Nel caso di apertura di medie strutture che abbiano carattere sovracomunale, il Comune deve acquisire i pareri dei Comuni contermini.

Elementi di calcolo:

<b>variabili richieste</b>	<b>fonte dati</b>	<b>valori</b>
<b>A abitanti</b>	Istat al 30.11.2016	39.360
<b>B addetti</b>	Istat censimento 2011	15.550
<b>C superficie msv esistenti</b>	Osservatorio Reg. Comm.	23.849
<b>D superficie msv richiesta</b>	elaborato planimetrico	2.490

$$\text{Peso insediativo} = \frac{\mathbf{A + B}}{\mathbf{C + D}} = \frac{\mathbf{39.360 + 15.550}}{\mathbf{23.849 + 2.490}} = \mathbf{2.1 > 1,5}$$

Nel caso in esame il punto di vendita ha carattere comunale (peso insediativo pari a 2,1).

### Stima del fatturato della media struttura

Al fine di procedere a valutare la compatibilità della media struttura unitaria in progetto, in questo paragrafo si calcola il suo fatturato potenziale ovvero il nuovo volume di spesa attratto.

I valori di fatturato al mq utilizzati per il calcolo sono quelli indicati dal Regolamento Regionale 3/2000 in quanto unico dato ufficiale di riferimento disponibile. Gli importi sono quelli relativi all'Unità Territoriale di appartenenza del Comune di Saronno corrispondente all'Unità 4 (Varese) riportati nella tabella seguente e articolati per settore merceologico e per tipologia distributiva con la sotto-classificazione delle medie strutture rispetto alla soglia intermedia dei 600 mq:

<b>Tipologia Di vendita</b>	<b>SETT. ALIMENTARE Fatturato Euro al mq</b>	<b>SETT. NON ALIMENTARE Fatturato Euro al mq</b>
<b>Vicinato</b>	2.737	1.085
<b>msv&lt;600 mq</b>	2.892	1.136
<b>msv&gt;600 mq</b>	6.043	2.117
<b>Gsv</b>	7.747	2.892

Nel caso in esame i valori utilizzati sono quelli della media struttura superiore a 600 mq che vengono moltiplicati per la superficie di vendita prevista per ciascun settore merceologico:

<b>Fatturato MEDIA STRUTTURA DI VENDITA</b>						
	<b>ALIMENTARI</b>			<b>NON ALIMENTARI</b>		
<b>Tipolog. di vendita</b>	<b>Fatturato Euro al mq</b>	<b>superficie mq</b>	<b>Fatturato Euro</b>	<b>Fatturato Euro al mq</b>	<b>superficie mq</b>	<b>Fatturato Euro</b>
<b>msv&gt;600</b>	6.043	1.100	6.647.300	1.390	2.117	2.942.630
<b>totale</b>	<b>Euro 9.589.930</b>					

Il valore di Euro **9.589.930**, così calcolato, costituisce l'importo del fatturato stimato, dato sul quale si andrà a valutare l'impatto sul

sistema commerciale locale.

### Livelli occupazionali del punto vendita

Il numero degli addetti che opereranno nella media struttura in oggetto è stimato in misura proporzionale alla sua superficie di vendita e per il calcolo si utilizzano i parametri occupazionali indicati dall'Osservatorio Regionale sul Commercio, "Dati per componente socio - economica" Addetti per tipologia di vendita anno 2016 (valore medio regionale), riportati di seguito

<b>Addetti per tipologia di vendita anno 2016 / 1.000 mq di vendita (GSV, MSV, EV)</b>						
	<b>ALIMENTARI</b>			<b>NON ALIMENTARI</b>		
<b>Tipologia di vendita</b>	<b>Addetti 2001</b>	<b>Addetti 2001 ogni 1.000 mq. (2012)</b>	<b>Addetti 2015 ogni 1.000 mq. (2015)</b>	<b>Addetti 2001</b>	<b>Addetti 2001 ogni 1.000 mq. (2012)</b>	<b>Addetti 2015 ogni 1.000 mq. (2015)</b>
<b>vicinato</b>	31.749	26,56	<b>26,62</b>	96.557	<b>16,14</b>	<b>15,66</b>
<b>msv</b>	24.931	19,22	<b>20,09</b>	28.346	<b>7,11</b>	<b>7,07</b>
<b>gsv</b>	33.871	38,27	<b>38,14</b>	26.689	<b>9,06</b>	<b>9,43</b>

Attraverso tali criteri di calcolo si stima il numero di addetti che opereranno nella struttura in progetto; i parametri applicati sono quelli della media struttura di vendita:

<b>Addetti media struttura di vendita</b>						
	<b>ALIMENTARI</b>			<b>NON ALIMENTARI</b>		
<b>Tipol. di vendita</b>	<b>Addetti x 1.000 mq.</b>	<b>Superf. msv mq</b>	<b>Addetti msv</b>	<b>Addetti x 1.000 mq.</b>	<b>Superf. msv mq</b>	<b>Addetti msv</b>
<b>msv</b>	20,09	1.100	22,10	7,07	1.390	9,83
<b>totale</b>	<b>32</b>					

Nella media struttura in apertura saranno impiegati complessivamente **32 nuovi addetti**.

## AREA DI RIFERIMENTO

L'area di riferimento della nuova media struttura sulla quale calcolare il possibile impatto è costituita dal territorio di Saronno e dalla relativa rete distributiva.

### Dato demografico e domanda degli abitanti

Gli abitanti del Comune di Saronno sono pari a 39.360 unità (fonte Istat novembre 2016).

Per quanto attiene la "domanda" (capacità di spesa della popolazione residente) la stima dei consumi medi annui pro-capite è stata effettuata utilizzando i valori di spesa riportati dall'Osservatorio sul Commercio della Regione Lombardia del 2011 indicizzati al 2016; i dati di consumo annuo pro-capite aggiornati al 2016 risultano:

<b>consumi procapite annui</b>	Euro
<b>settore alimentare</b>	2.477
<b>settore non alimentare</b>	3.290

E' possibile quindi quantificare i consumi dei residenti di Saronno:

<b>consumi annui abitanti</b>	abitanti	Euro	Euro
<b>settore alimentare</b>	39.360	2.477	97.494.720
<b>settore non alimentare</b>	39.360	3.290	129.494.400
<b>Totale</b>			<b>226.989.120</b>

La domanda degli abitanti di Saronno è pari a Euro **226.989.120** totali.



## Servizi commerciali del sistema locale

Di seguito sono riportati i dati inerenti la consistenza distributiva del Comune di Saronno con riferimento agli esercizi di vicinato, alle medie e alle grandi strutture di vendita (fonte: banca dati riportata dall'Osservatorio Regione Lombardia).

I dati forniti sono ripartiti per livello distributivo e, per quanto riguarda il vicinato e le superfici, anche per tipologia merceologica.

		<b>n°</b>	<b>mq</b>
<b>esercizi vicinato</b>	alimentare	162	5.868
	non alimentare	525	32.707
	totale	687	38.575
<b>medie strutture &lt; 600 mq</b>	alimentare	21	1.458
	non alimentare		6.616
	totale		8.074
<b>medie strutture &gt; 600 mq</b>	alimentare	13	3.473
	non alimentare		12.302
	totale		15.775
<b>grandi strutture</b>	alimentare	1	2.550
	non alimentare		1.350
	totale		3.900
<b>TOTALE</b>		<b>722</b>	<b>66.324</b>

Fonte: Osservatorio del commercio della Regione Lombardia

Pertanto la rete commerciale del Comune, considerata nel suo complesso, è costituita da 722 esercizi che occupano una superficie complessiva di 66.324 mq, dei quali 13.349 mq sono destinati a merceologie alimentari e 52.975 mq al settore non alimentare.

### **Offerta delle strutture commerciali del Comune**

Per quantificare il fatturato degli esercizi ubicati nel Comune, si utilizzano le soglie di produttività riportate dal previgente Regolamento Regionale 3/2000 per esercizi di vicinato, medie e grandi strutture di entrambi i settori dell'unità territoriale di Saronno (U.T. 4) e indicate nel precedente paragrafo. Con i valori di consistenza di superficie di negozi di vicinato, medie e grandi strutture di Saronno e le relative soglie di produttività, si calcola il potenziale di fatturato degli esercizi locali; per quanto riguarda le medie strutture, la rilevazione analitica puntuale degli esercizi ha permesso di classificarle nelle due sottoclassi dimensionali (minori o maggiori del limite intermedio di 600 mq) alle quali sono associate due distinte soglie di fatturato.

Il conteggio viene condotto per entrambi i settori merceologici.

	<b>SETTORE ALIMENTARE</b>		
<b>Tipologia di Vendita</b>	<b>Superficie di vendita Mq</b>	<b>Fatturato Euro a mq</b>	<b>Fatturato Euro</b>
<b>Vicinato</b>	5.868	2.737	16.060.716
<b>msv&lt;600 mq</b>	1.458	2.892	4.216.536
<b>msv&gt;600 mq</b>	3.473	6.043	20.987.339
<b>Gsv</b>	2.550	7.747	19.754.850
<b>TOTALE</b>	13.349		<b>61.019.441</b>

Analogamente per le superfici non alimentari della rete commerciale:

	<b>SETTORE NON ALIMENTARE</b>		
<b>Tipologia di Vendita</b>	<b>Superficie di vendita Mq</b>	<b>Fatturato Euro a mq</b>	<b>Fatturato Euro</b>
<b>Vicinato</b>	32.707	1.085	35.487.095
<b>msv&lt;600 mq</b>	6.616	1.136	7.515.776
<b>msv&gt;600 mq</b>	12.302	2.117	26.043.334
<b>Gsv</b>	1.350	2.892	3.904.200
<b>TOTALE</b>	52.975		<b>72.950.405</b>

La rete distributiva di Saronno sviluppa un giro d'affari quantificabile in totali **€ 133.969.846**.

### **Confronto domanda offerta del Comune**

Una volta quantificata la domanda degli abitanti di Saronno e l'offerta della rete commerciale presente, può essere interessante procedere ad un confronto delle due variabili in modo da evidenziare se il contesto distributivo locale denota carenze che determinano evasione di spesa diretta verso i negozi dei comuni limitrofi o, al contrario, esercita funzioni attrattive in ambito sovralocale.

Il fenomeno viene quantificato sottraendo l'offerta alla domanda in modo da ottenere un valore assoluto e uno percentuale:

	<b>Settore alimentare</b>	<b>Settore non alimentare</b>	<b>totale</b>
<b>Domanda abitanti</b>	97.494.720	129.494.400	226.989.120
<b>Offerta rete comm.</b>	61.019.441	72.950.405	133.969.846
<b>Evasione di spesa</b>	36.475.279	56.543.995	93.019.274
<b>Evasione di spesa %</b>	37,41%	43,67%	<b>40,98%</b>

Per gli abitanti di Saronno si rileva, nel complesso, una evasione di spesa piuttosto consistente pari al 41% circa, così differenziata tra i due comparti merceologici: per gli alimentari il 37% della spesa delle famiglie è indirizzato in tipologie di vendita fuori Comune mentre il comparto non alimentare evidenzia carenze distributive più rilevanti che portano il 44% della spesa dei residenti a rivolgersi verso esercizi non comunali.

Il nuovo esercizio quindi, oltre a consolidare la funzione di presidio territoriale, potrà contribuire a diminuire l'evasione di spesa e la necessità di spostamenti fuori comune.

### **IMPATTO SULLA RETE DISTRIBUTIVA**

Il valore del fatturato stimato per la media struttura organizzata in forma unitaria in oggetto rappresenta quello di impatto, dato col quale si andrà a valutare gli effetti generati sulla rete distributiva esistente.

### **Provenienza del fatturato attratto rispetto alle tipologie del Comune**

Considerato che l'evasione di spesa rilevata nel paragrafo precedente interessa, sia pure in misura diversa, entrambi i settori merceologici, una parte del fatturato del nuovo esercizio potrà derivare dal recupero di tali flussi di consumi oggi diretti fuori Comune.

Per entrambi i settori in merito alla quota assorbita dalla rete distributiva comunale, il punto vendita andrà ad esercitare maggiori livelli di concorrenza nei confronti delle tipologie di dimensioni più ampie quali le medie e le grandi strutture di vendita, mentre una minima competitività è ipotizzabile rispetto agli esercizi di vicinato:

<b>Perdita di fatturato per tipologia distributiva del Comune</b>			
	<b>alimentare</b>	<b>non alimentare</b>	<b>Totale</b>
<b>Vicinato</b>	300.000	100.000	400.000
<b>Msv</b>	1.400.000	650.000	2.050.000
<b>Gsv</b>	1.700.000	750.000	2.450.000
<b>recupero evasione</b>	3.247.300	1.442.630	4.689.930
<b>Totale</b>	6.647.300	2.942.630	<b>9.589.930</b>

### **Ipotesi di impatto**

Sulla base dei valori di riferimento così calcolati, è possibile pervenire a diverse ipotesi di impatto caratterizzate da vari livelli di influsso sulla rete di vicinato e delle medie strutture.

Partendo dal presupposto che il fatturato della nuova struttura commerciale unitaria è pari al 4,2% dei consumi effettuati dalle famiglie di Saronno, al 7% del giro d'affari dei negozi dell'area ed al 10,3% della spesa svolta fuori dal territorio comunale da parte dei residenti, si può, teoricamente, ipotizzare che la nuova attivazione non generi impatto sulla rete commerciale locale: nessuna chiusura di esercizi né perdita di addetti. Il fatturato del punto vendita in oggetto deriverebbe quindi da quote marginali assorbite dalla rete comunale esistente e dai residenti che oggi si recano fuori Comune, senza alcuna conseguenza sul contesto distributivo esistente.

Volendo pervenire ad un'ipotesi più cautelativa che tenga comunque conto del fatto che i negozi in attività possono sostenere una minima riduzione del proprio fatturato senza dover chiudere, si applica la metodologia normalmente utilizzata nelle conferenze di servizi della Regione Lombardia e indicata dalla normativa regionale di seguito descritta.

La trasformazione della "diminuzione di fatturato" in "numero di punti vendita prevedibilmente soggetti a chiusura" avviene ipotizzando:

- un esercizio di vicinato chiude se si verifica una perdita di fatturato del 50%;
- una media struttura di vendita (e grande struttura) chiude se si verifica una perdita di fatturato del 60%.

Dall'applicazione di tali valori si calcola:

<b>SETTORE ALIMENTARE</b>				
	<b>Fatturato di impatto (Euro)</b>	<b>Quota % assorbita da rete</b>	<b>Quota fatturato assorbita da rete (Euro)</b>	<b>Quota fatturato che determina cassazioni (Euro)</b>
<b>Vicinato</b>	300.000	50%	150.000	150.000
<b>Medie strutture</b>	1.400.000	60%	840.000	560.000
<b>Grandi strutture</b>	1.700.000	60%	1.020.000	680.000
<b>TOTALE</b>	3.400.000		2.010.000	1.390.000

Con analoga procedura sul settore non alimentare:

<b>SETTORE NON ALIMENTARE</b>				
	<b>Fatturato di impatto (Euro)</b>	<b>Quota % assorbita da rete</b>	<b>Quota fatturato assorbita da rete (Euro)</b>	<b>Quota fatturato che determina cassazioni (Euro)</b>
<b>Vicinato</b>	100.000	50%	50.000	50.000
<b>Medie strutture</b>	650.000	60%	390.000	260.000
<b>Grandi strutture</b>	750.000	60%	450.000	300.000
<b>TOTALE</b>	1.500.000		890.000	610.000

Coi valori di fatturato della struttura non assorbiti dalla rete distributiva esistente si può calcolare l'impatto in termini di cessazioni; il risultato si ottiene dividendo tali importi per quelli di produttività media regionale già utilizzati nei paragrafi precedenti.

Il valore di impatto in mq è tradotto in numero di esercizi usando dati medi di superficie per tipologia.

<b>SETTORE ALIMENTARE</b>				
	<b>Quota fatturato di impatto (Euro)</b>	<b>Fatturato Euro a mq</b>	<b>Impatto su superficie (mq)</b>	<b>Impatto su esercizi (n°)</b>
<b>vicinato</b>	150.000	2.737	55	0
<b>medie strutture</b>	560.000	6.043	93	0
<b>Grandi strutture</b>	680.000	7.747	88	0
<b>TOTALE</b>	1.390.000		236	<b>0</b>

Anche per il settore non alimentare, partendo dalle quote di fatturato non assorbite dalla rete si quantificano i valori di superficie di impatto e si determina il numero degli esercizi potenzialmente destinati a cessare.

<b>SETTORE NON ALIMENTARE</b>				
	<b>Quota fatturato di impatto (Euro)</b>	<b>Fatturato Euro a mq</b>	<b>Impatto su superficie (mq)</b>	<b>Impatto su esercizi (n°)</b>
<b>vicinato</b>	50.000	1.085	46	0
<b>medie strutture</b>	260.000	2.117	123	0
<b>Grandi strutture</b>	300.000	2.892	104	0
<b>TOTALE</b>	610.000		273	<b>0</b>

Tale prefigurazione intermedia cautelativa presuppone quindi che l'apertura della media struttura a merceologia mista in progetto andrà a determinare, oltre a una riduzione "sostenibile" del fatturato degli operatori locali, la cessazione di superficie di vendita traducibile unicamente ad un ridimensionamento del dato occupazionale così come quantificato nel paragrafo successivo.

E' evidente che si tratta di un'ipotesi del tutto sostenibile nel contesto in esame.

## **RICADUTE OCCUPAZIONALI DEL NUOVO PUNTO DI VENDITA**

Oltre ai valori quantificati per l'impatto sulla rete di vendita con apposita procedura si perviene al saldo occupazionale.

La perdita di addetti è calcolata utilizzando i parametri regionali di riferimento, indicati nell'Osservatorio e riportati nella tavola.

E quindi partendo dai risultati ottenuti nel precedente paragrafo in termini di impatto sulla superficie si calcola:

<b>SETTORE ALIMENTARE</b>			
	<b>Impatto su superficie (mq)</b>	<b>Addetti ogni 1000 mq</b>	<b>Impatto su addetti (n°)</b>
<b>vicinato</b>	55	26,62	1,4
<b>medie strutture</b>	93	20,09	1,9
<b>grandi strutture</b>	88	38,14	3,5
<b>TOTALE</b>	236		6,8

<b>SETTORE NON ALIMENTARE</b>			
	<b>Impatto su superficie (mq)</b>	<b>Addetti ogni 1000 mq</b>	<b>Impatto su addetti (n°)</b>
<b>vicinato</b>	46	15,66	0,7
<b>medie strutture</b>	123	7,07	0,9
<b>grandi strutture</b>	104	9,43	1
<b>TOTALE</b>	273		2,6

La perdita complessiva degli addetti è quantificabile quindi in 9 unità.

<b>SALDO OCCUPAZIONALE = 32 addetti - 9 addetti = + 23 addetti</b>
--

L'attivazione di una nuova media struttura mista organizzata in forma unitaria con superficie complessiva di mq 2.490 nel territorio di Saronno, porta pertanto ad un saldo occupazionale positivo di 23 unità derivante da 32 nuovi addetti e dal contestuale impatto che determina la perdita teorica di 9 occupati.



## **VALUTAZIONI CONCLUSIVE**

La nuova media struttura organizzata in forma unitaria che andrà ad ubicarsi nel territorio di Saronno persegue l'obiettivo di completamento della rete commerciale locale.

Questa nuova realtà dunque si presenta non tanto come uno sviluppo quantitativo ma ha ambizioni soprattutto di tipo qualitativo, di risposta ad una esigenza di servizio che, come si è visto nei paragrafi della relazione, non trova piena soddisfazione nell'attuale strutturazione della rete distributiva e costringe i residenti a spostamenti frequenti fuori Comune.

A livello di impatto, in una ipotesi cautelativa che presuppone che una parte parziale del fatturato del nuovo insediamento venga recuperato dalle altre attività operanti nel territorio comunale, si prevede che l'attivazione della media struttura di vendita unitaria in progetto non porti alla chiusura di alcun esercizio, ma solo ad una contrazione del numero degli occupati nella rete commerciale locale, stimata in 9 unità, a fronte della quale, tuttavia, la nuova struttura genera nuova occupazione per 32 addetti. Quindi con un saldo positivo di 23 unità.

La valutazione conclusiva risulta quindi coerente con l'obiettivo di una crescita complessiva del sistema distributivo locale.