

ti nei punti di vendita "leader" esistenti fuori dalla comunità, ed in particolare nel Cusio.

La bassa rotazione annua del negozio medio della Valstrona, derivante da una minor intensità della domanda esistente ed aggregabile, deve trovare un compenso nelle maggiori economie proprie della gestione familiare che in aree come questa rimane l'unica forma di impresa.

### 1.3. Le caratteristiche strutturali e funzionali del sistema distributivo al dettaglio

Si è già indicato in premessa quali possono essere i criteri di massima per la realizzazione degli obiettivi di pianificazione commerciale. Si è pure sottolineato come questi criteri debbono tener conto delle caratteristiche socio-economiche complessive in cui il sistema distributivo viene a collocarsi.

Per la comunità della Valle Strona, in base a quanto già prima osservato, le peculiarità del sistema distributivo locale pongono soprattutto due ordini di considerazioni: da un lato l'attività commerciale nei piccoli comuni e nelle frazioni svolge un ruolo che, per molti aspetti, è assimilabile ad un servizio pubblico e che quindi va regolamentato tenendo conto del costo per il consumatore; dall'altro lato il fatto che, in tali situazioni socio-ambientali, le caratteristiche dei punti di vendita non sono modellabili, sulle dimensioni e con le tecniche più moderne. L'impresa a gestione artigiana familiare di ridotte dimensioni - seppur non ottimale - costituisce