

Rapporto sulla distribuzione dei prodotti da fumo e non da fumo

Stato ed evoluzione del settore

DATI 2024

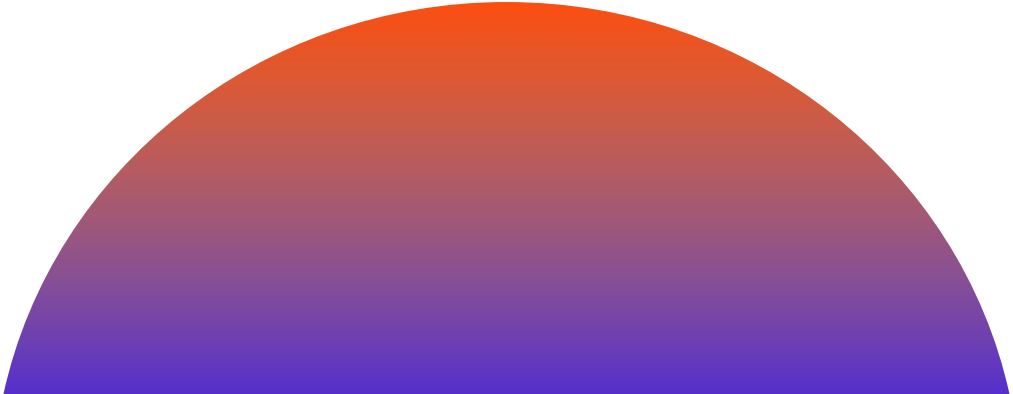
2025



Rapporto realizzato da Logista sulla base delle evidenze mostrate dalla ricerca effettuata dalla Fondazione Universitaria Tor Vergata. La responsabilità dei contenuti è di Logista. Gli aspetti scientifici e di ricerca sono a cura di Fondazione Tor Vergata.

Fondazione Tor Vergata è un ente strumentale dell'omonima Università, deputato, fra gli altri, alla realizzazione della attività della Terza Missione di Ateneo.

Il presente documento è di proprietà di Logista. Nessuna parte di esso può essere in alcun modo riprodotta senza l'autorizzazione scritta di Logista.



Obiettivi del Rapporto e importanza del settore

Questo Rapporto presenta un'analisi del ruolo e dei risultati produttivi di **Logista**, azienda che in Italia svolge un ruolo di leadership nel settore della distribuzione di prodotti da fumo e da inalazione, e di una serie crescente di altri prodotti. Il Gruppo a cui afferisce, **Logista Integral S.A.**, è una multinazionale all'avanguardia nel mercato europeo, in virtù della sua efficiente rete logistica e operativa e degli investimenti realizzati in infrastrutture e know-how. Questi costituiscono un asset fondamentale non solo per il core business dell'azienda, ma anche come valore di opzione per altre filiere industriali di rilevanza strategica, come quella dei farmaci e dei prodotti convenience.

Attraverso le sue attività in Italia, **Logista** ha costruito una delle reti logistiche e commerciali di prossimità più estese e capillari del Paese, offrendo copertura ed efficienza a un'ampia serie di filiere produttive attuali e potenziali su tutto il territorio nazionale. Grazie alla sua rete di servizi materiali e immateriali, **Logista** può considerarsi un esempio eccellente di un'impresa privata che, in regime di mercato e di intensi scambi internazionali, diventa anche un vettore di beni pubblici globali e un distributore strategico dell'economia internazionale.

Logista si pone in una posizione cruciale nella filiera distributiva, dove svolge il ruolo di intermediario e distributore tra produttori e punti vendita. Nella sua configurazione presente, in espansione sia dal punto di vista dei prodotti che delle facility, l'azienda realizza la distribuzione, senza interruzioni, di prodotti da fumo e da inalazione, e di una serie in rapida espansione di prodotti convenience a circa 60.000 punti vendita su tutto il territorio italiano. Questa vasta operatività è supportata da un'infrastruttura distributiva basata su investimenti localizzati di recente sviluppo e in continua evoluzione. Questi investimenti hanno permesso di realizzare quattro hub principali strategicamente ubicati a Tortona, Anagni, Catania e Fiano Romano e 90 punti di transito, che fungono da piattaforme di servizio locali e ospitano anche i centri di Cash & Carry dell'azienda, che permettono di raggiungere quotidianamente il 100% dei comuni italiani. Queste piattaforme garantiscono operazioni efficienti e un servizio localizzato per soddisfare efficacemente le esigenze dei punti vendita.

In qualità di principale distributore di prodotti per fumare e inalare in Italia, **Logista** svolge un ruolo essenziale nel garantire la disponibilità dei prodotti e l'efficienza della filiera, e si propone anche come un modello di business di avanguardia in un settore quale quello della logistica internazionale, in enorme crescita e sviluppo tecnologico, e che acquista sempre più rilevanza per la competitività dei sistemi economici nazionali. **Logista**, pertanto, contribuisce in modo significativo all'economia del Paese e alle prospettive di acquisizione di vantaggio competitivo nelle catene del valore internazionali.

Per effetto delle sue attività nel nostro Paese, **Logista** assicura un gettito fiscale annuo di circa 15 miliardi di euro per lo Stato, a cui corrispondono almeno altrettanti sforzi per il contrasto ai traffici illegali nel settore dei prodotti da fumo e da inalazione. La progressiva espansione nel settore dei prodotti innovativi di inalazione e dei prodotti farmaceutici sottolinea l'importanza di **Logista** come attore chiave nel settore e partner fondamentale per lo Stato.

In sintesi, nel contesto internazionale, caratterizzato dall'importanza crescente delle attività di trasporto e di distribuzione amplificate dalla espansione del commercio online e dall'esigenza di diversificazione delle catene del valore, il ruolo di **Logista** va ben oltre il settore dei prodotti di fumo.

La sua rete logistica e il suo modello di business, infatti, sono caratterizzati da una combinazione particolarmente efficace di tecnologie avanzate, magazzini centralizzati e una gestione efficiente della supply chain, con estrema attenzione alle ricadute sociali e ambientali della propria attività e delle attività collegate. Ne emerge un'azienda versatile, basata su un'infrastruttura solida e, allo stesso tempo, con grande slancio economico e potenziale innovativo.

INDICE



Executive Summary

5

1

Capitolo 1

9

Il settore della distribuzione e l'evoluzione di Logista nei 20 anni in Italia

- 1.1 Il settore logistico-distributivo in Italia
- 1.2 Integrazione del sistema distributivo
- 1.3 Le potenzialità del settore della distribuzione verso la sostenibilità

2

Capitolo 2

23

Il mercato dei prodotti da fumo, da inalazione senza combustione e dei prodotti non da fumo

- 2.1 La rete distributiva nel presidio di legalità e contrasto ai fenomeni illeciti
 - 2.1.1 La catena del valore e il Track & Trace
 - 2.1.2 La diversificazione nei servizi di distribuzione: Logista Pharma
- 2.2 Le peculiarità del contesto italiano e la rete di Logista in Italia
 - 2.2.1 Le iniziative per la sostenibilità
- 2.3 Sfide della filiera distributiva
 - 2.3.1 Il ruolo della regolamentazione europea e internazionale
 - 2.3.2 Evoluzione dei prodotti e prospettive future

3

Capitolo 3

43

Strategie di Logista nel contesto economico

- 3.1 Il Gruppo Logista
 - 3.2 Logista in Italia
 - 3.3 Una logistica completa: dalla distribuzione al post-vendita
 - 3.4 Transizione verso nuovi prodotti: sfide e impatti sulla filiera distributiva
-

4

Capitolo 4

53

L'impatto economico di Logista in Italia: una valutazione tramite Modello SAM

- 4.1 Investimenti nel settore logistico
 - 4.2 Dimensione economica del settore logistico italiano
 - 4.3 Impatto sul valore aggiunto di investimenti ed esportazioni
 - 4.4 Moltiplicatori economici
 - 4.5 L'impatto economico di Logista Italia
 - 4.6 Implicazioni pratiche dei risultati per il settore e per i policy maker
-

5

Capitolo 5

65

Conclusioni e raccomandazioni

- 5.1 Sintesi dei risultati principali
 - 5.2 Raccomandazioni strategiche e politiche
 - 5.3 Uniformità dei regimi
 - 5.4 Contrasto al contrabbando
 - 5.5 Cannabis Light
 - 5.6 Evoluzione della filiera e prospettive
 - 5.7 Il calendario fiscale dei prodotti del tabacco
-

6

Capitolo 6

73

Appendici

- 6.1 Bibliografia
- 6.2 Nota metodologica sulla valutazione di impatto di Logista
- 6.3 Valore di opzione della rete distributiva
- 6.4 Metodologia dell'analisi di impatto
 - 6.4.1 Tecniche utilizzate: Matrice di Contabilità Sociale e modello di equilibrio economico generale. Ruolo delle economie settoriali e della logistica
 - 6.4.2 Applicazione alla modellazione delle reti logistiche
 - 6.4.3 Esempio applicativo: distribuzione di prodotti da fumo e inalazione
 - 6.4.4 Stima del contributo di Logista all'economia Italiana e globale, utilizzando la Matrice di Contabilità Sociale

Executive Summary

Questo Rapporto analizza l'importanza strategica del settore distributivo in Italia e il ruolo centrale svolto da Logista.

Logista è una realtà leader nella distribuzione regolamentata di prodotti da fumo, da inalazione, modern oral e convenience, operante attraverso una rete capillare che serve circa 60.000 punti vendita su tutto il territorio nazionale. L'analisi sviluppata nel presente Rapporto sottolinea l'importanza di tale rete non solo per la disponibilità dei prodotti, ma anche per la sua funzione in termini di presidio di legalità, efficienza operativa e supporto alla filiera produttiva. Inoltre, essa rileva il contributo fiscale significativo, pari a circa 15 miliardi di euro annui, che Logista garantisce allo Stato, anche grazie al contrasto ai traffici illegali. Logista assume un ruolo principale nella distribuzione di beni pubblici, in quanto la sua infrastruttura logistica rappresenta un asset strategico utile per filiere diverse e di rilevanza nazionale, come quella farmaceutica oltre a quella dei prodotti del tabacco. L'azienda opera nel contesto di un'economia sempre più digitalizzata, globalizzata e attenta alla sostenibilità, e riesce a coniugare efficienza, innovazione e responsabilità ambientale. Logista in Italia, quindi, svolge sia la funzione di efficiente operatore di mercato, sia quella di un importante coadiutore dell'equilibrio economico e sociale. In questo scenario, la sua capacità di connettere in modo efficiente e sicuro la fase di produzione ai punti vendita fa della sua rete logistica un punto di riferimento per l'intero sistema distributivo nazionale. L'azienda risponde con efficacia alla crescente domanda di prossimità, digitalizzazione e tracciabilità, con una notevole capacità di adattarsi ai cambiamenti di mercato e alte potenzialità di contribuire anche ad altri comparti strategici, consolidando la sua importanza sistemica nell'economia italiana.

Il presente Rapporto analizza quindi in profondità l'evoluzione della logistica e della distribuzione in Italia negli ultimi vent'anni, soffermandosi sul contributo che Logista apporta al Paese. Si parte dalla distinzione tra logistica (aspetto operativo e strumento) e distribuzione (dimensione strategica e obiettivo economico complessivo), per chiarire come la rete di Logista si collochi al centro dell'integrazione tra questi due ambiti. Si ripercorre la transizione dalla gestione pubblica del comparto tabacchi, attraverso l'ETI, fino all'acquisizione della rete da parte di Logista, nel 2005. Da allora, Logista ha investito in digitalizzazione, capillarità ed efficienza, diventando il principale player del settore. L'analisi si estende al valore economico del comparto produttivo: nel 2024 la logistica ha generato **95 miliardi di valore aggiunto** e impiegato oltre **1 milione di addetti**. Logista da sola assicura un **gettito fiscale di 15 miliardi** e serve il **100% dei comuni italiani**. La sezione, inoltre, discute l'evoluzione delle dinamiche di mercato, segnalando l'adozione delle tecnologie digitali e la crescente centralità della sostenibilità. Emergono opportunità di crescita grazie a nuovi segmenti e all'efficientamento tecnologico. Si conclude evidenziando come Logista rappresenti oggi un **modello di integrazione verticale e orizzontale**, capace di supportare una vasta gamma di settori attraverso soluzioni personalizzate, un network robusto e investimenti mirati.

L'analisi esamina l'organizzazione e le dinamiche della rete distributiva per i prodotti per l'inalazione e per i prodotti da fumo, con particolare attenzione al quadro normativo italiano,

nonché all'intervento di Logista. Per quanto riguarda la rete operativa dell'azienda, quest'ultima si presenta come strumento di efficienza distributiva, ma è anche un efficace presidio strategico della legalità su tutta la filiera, pronto a garantire la tracciabilità dei prodotti e presidi di conformità alla legge. Attraverso l'implementazione del sistema Track & Trace si consente di tracciare ogni prodotto distribuito lungo l'intera catena di fornitura, al fine di rispettare le normative fiscali, aumentare la trasparenza e ottimizzare i processi. Al fine di estendere il perimetro di azione, anche verso l'operatività distributiva, sia per i farmaci da farmacia, sia per i dispositivi medici, attraverso la rete esistente, la nuova divisione Logista Pharma amplia l'area di intervento in Italia ai prodotti farmaceutici. I risultati dell'analisi sottolineano anche le peculiarità del contesto italiano, dove le tabaccherie sono negozi con funzionalità multiple, in grado di servire milioni di clienti ogni giorno, oltre che per il ruolo svolto nel rispondere alle sfide ambientali. Azioni come RECYCLE-CIG mostrano l'impegno verso la sostenibilità distributiva, nonché una sempre maggiore capacità di servire l'espansione della domanda di prodotti da inalazione con servizi di reverse logistics. Nell'analisi, inoltre, viene sottolineata l'attenzione sulle sfide normative a fronte dell'evoluzione dei mercati, con una rinnovata attenzione verso la trasparenza, la sostenibilità, i mercati legali, oltre che verso la tutela dei consumatori.

Il Rapporto, inoltre, propone un esame delle strategie economiche e di sviluppo adottate da Logista nel contesto nazionale e internazionale. A questo scopo, viene presentato un profilo del Gruppo Logista, attivo in diversi Paesi europei, e la sua evoluzione verso le nuove forme di logistica intelligente, che integra tecnologia avanzata, sostenibilità e attenzione al cliente. In Italia, Logista si distingue per una rete logistica capillare di grande efficienza, caratterizzata da **quattro hub principali e 90 transit point**, capaci di servire **60.000 punti vendita** in maniera efficace e con crescente produttività. L'azienda gestisce direttamente magazzini e flotta di veicoli, garantendo puntualità, qualità e controllo normativo. In questo contesto, come in quello più ampio delle politiche ambientali, l'azienda si posiziona come interlocutore privilegiato per il legislatore, contribuendo alla regolamentazione e sostenendo l'adozione di modelli di business sostenibili. L'analisi svolta, inoltre, mette in evidenza come Logista si posizioni come leader in un settore quale quello della distribuzione, in cui la logistica tende ad andare al di là delle funzioni tradizionali di prelievo, trasporto e consegna, per evolvere in un insieme integrato di servizi che abbracciano digitalizzazione, sostenibilità ambientale e innovazione tecnologica.

L'approfondimento economico dell'analisi si basa su una valutazione quantitativa dell'impatto generato da Logista in Italia, utilizzando il modello di equilibrio economico generale basato su una stima aggiornata della Matrice di Contabilità Sociale (SAM per Social Accounting Matrix) per il Paese. L'analisi, che utilizza una disaggregazione del settore della logistica nei maggiori sub settori interessati, risulta in una serie di stime macro-economiche dell'impatto del settore logistico in generale e di Logista in particolare. Queste ultime suggeriscono che **Logista contribuisce con oltre 7 miliardi di euro al valore aggiunto nazionale e crea più di 7.400 posti di lavoro**. Il contributo è distribuito tra lavoro qualificato, capitale e innovazione tecnologica, con benefici estesi a tutti i comparti economici, dall'agricoltura ai servizi. Più in generale, i moltiplicatori economici dimostrano che ogni euro investito in logistica in Italia genera fino a 2,1 euro di valore

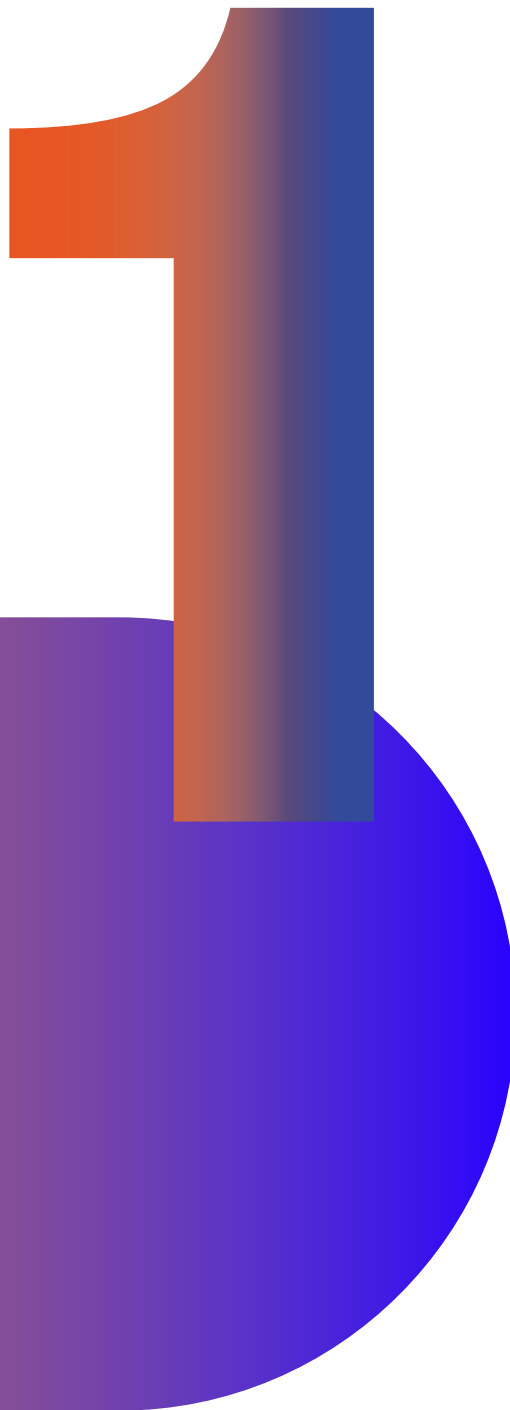
diretto e indiretto. I risultati mostrano, inoltre, l'**effetto sistemico della rete Logista**, capace di stimolare esportazioni, innovazione e coesione sociale, con un rilevante e positivo effetto sui redditi delle famiglie italiane. Infine, l'**impatto sociale** appare **positivo**, anche **sul fronte dell'ambiente e degli obiettivi di sviluppo**, grazie all'uso di mezzi green e pratiche circolari, come mostrano le stime del contributo al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile. Queste stime dimostrano che Logista è un attore sistemico e un modello replicabile, e le sue attività generano **valore per lo Stato, le imprese e i cittadini**, con implicazioni dirette per le politiche pubbliche e industriali.

Infine, le principali conclusioni del Rapporto vengono utilizzate per formulare alcune raccomandazioni strategiche. L'analisi effettuata suggerisce che Logista gioca un ruolo essenziale nel comparto in cui opera, non solo per l'efficienza della distribuzione, ma anche per la sicurezza economica e fiscale dello Stato. A questo proposito, si sottolinea l'efficacia del calendario fiscale triennale per i prodotti del tabacco, che ha prodotto un incremento stabile del gettito e migliorato la prevedibilità per gli investitori. Si auspica un allineamento tra i regimi fiscali dei diversi prodotti da inalazione per garantire equità e trasparenza. Si suggerisce, inoltre, di rafforzare la lotta al contrabbando e ai canali non regolamentati, anche attraverso il potenziamento del sistema di tracciabilità. La regolamentazione delle nicotine pouches e della cannabis light, ancora in gran parte in fieri, va formulata con attenzione, evitando ambiguità normative che favoriscano l'illegalità.

In conclusione, nel quadro di una visione integrata della distribuzione come volano per l'economia e la sostenibilità, si invitano i policy maker a tener conto del valore strategico della rete Logista come infrastruttura multifunzionale.

Capitolo 1

Il settore della distribuzione e l'evoluzione di Logista nei 20 anni in Italia



Il settore della distribuzione e l'evoluzione di Logista nei 20 anni in Italia

La **distribuzione** e la **logistica** sono due concetti interconnessi ma distinti, che fanno parte della catena del valore e della movimentazione dei beni, con ambiti di applicazione diversi e livelli di complessità specifici.

La **distribuzione** rappresenta un concetto più ampio e strategico, che comprende tutte le attività necessarie affinché un prodotto, o servizio, arrivi dal luogo di produzione fino al consumatore finale. Essa include non solo la **logistica**, ma anche altri elementi fondamentali come la **distribuzione all'ingrosso** e la **distribuzione al dettaglio**, ovvero, quei processi che portano il bene prima a una fase intermedia di distribuzione e poi all'ultimo anello della catena, quello del cliente finale. In questa ottica, la distribuzione assume un ruolo centrale nella gestione dei flussi, sia fisici, sia informativi, e coinvolge vari attori lungo tutta la filiera commerciale.

La **logistica**, dal canto suo, è una componente funzionale e operativa della distribuzione. Essa si occupa principalmente della gestione fisica delle merci, con attività che vanno dalla **pianificazione dei trasporti**, alla **gestione degli stock**, allo **stoccaggio nei magazzini**, fino alla **vendita all'ingrosso**, che rappresenta il punto di collegamento tra la produzione e i rivenditori. La logistica mira a ottimizzare tempi, costi e risorse, cercando di garantire che i prodotti siano disponibili nel posto giusto, al momento giusto e nelle condizioni desiderate.

In questo contesto, **Logista** si distingue come uno dei principali operatori nella distribuzione di prodotti da fumo, farmaci e beni di consumo in Italia, con una rete capillare che raggiunge oltre **60.000 punti vendita**.

L'azienda integra soluzioni avanzate di **logistica farmaceutica** attraverso **Logista Pharma**, ottimizzando la distribuzione di medicinali e dispositivi medici, e si occupa della distribuzione all'ingrosso con **Logista Retail**, servendo tabaccherie e bar, con un'ampia gamma di prodotti convenience. Inoltre, con **Logista Freight**, offre servizi di trasporto specializzato, assicurando efficienza e sicurezza nella movimentazione delle merci. Grazie alla combinazione di tecnologia, infrastrutture avanzate e un ampio network di distribuzione, **Logista** rappresenta un modello di riferimento nell'evoluzione della logistica moderna.

Una rete distributiva ben strutturata genera un effetto moltiplicatore che si estende a livello economico, sociale, sanitario e legale. Dal punto di vista economico, l'espansione della filiera per includere nuovi prodotti crea occupazione e genera valore lungo tutte le catene produttive direttamente e indirettamente interessate, dai fornitori ai rivenditori, con importanti impatti moltiplicatori sull'intero sistema economico, attraverso effetti indotti sulla produttività e gli investimenti. Questo contribuisce anche a incrementare le entrate fiscali derivanti dal commercio

legale: una rete distributiva sicura e certificata, anche per i prodotti alternativi, partecipa alla riduzione dello spazio per comportamenti illeciti. Il network di **Logista**, rappresenta un modello di eccellenza, grazie alla sua capillarità e alle sue **certificazioni di qualità**, che garantiscono la corretta distribuzione di prodotti sensibili come tabacco, farmaci e beni di consumo. Una rete di distribuzione **accreditata, solida ed affidabile**, inoltre, è fondamentale per garantire l'efficienza e la sicurezza della supply chain, assicurando che i prodotti raggiungano i destinatari in modo tempestivo e conformemente agli standard di qualità. Accanto ai vantaggi in termini di sicurezza, una rete ben strutturata permette di ridurre i tempi di consegna, minimizzare gli sprechi e gestire le scorte in maniera intelligente, migliorando la soddisfazione del cliente e l'affidabilità del servizio.

Inoltre, una distribuzione ottimizzata consente di abbattere il consumo energetico e le emissioni lungo il ciclo logistico, contribuendo concretamente agli obiettivi ambientali e alla transizione verso modelli di business più sostenibili. In questo contesto, iniziative come RECYCLE-CIG, il circuito promosso da **Logista** per il riciclo delle sigarette elettroniche esauste, rappresentano un esempio virtuoso di logistica inversa e di economia circolare, capace di integrare sostenibilità e innovazione nella gestione dei rifiuti tecnologici.

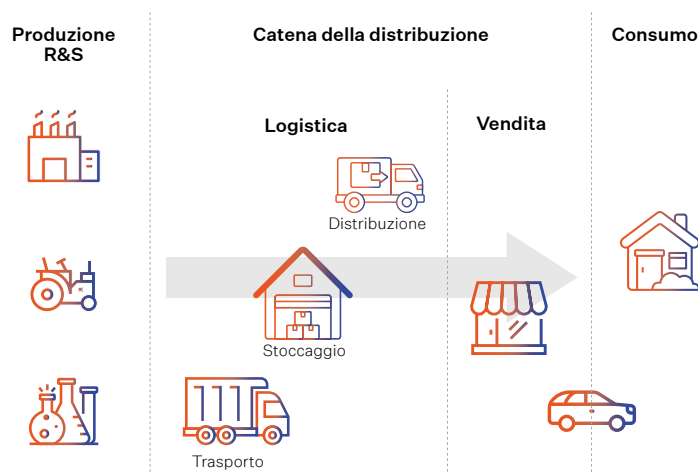


Figura 1 Distribuzione e catene del valore.

Fonte: Elaborazione propria.

Il settore logistico distributivo è stato a lungo considerato come parte secondaria delle filiere produttive industriali attraverso la presenza di servizi di logistica e di supporto e una rete di punti vendita all'ingrosso e al dettaglio. Questi servizi, a loro volta, sono stati trattati come settori indipendenti nella contabilità nazionale e nella programmazione di molte imprese.

Solo recentemente, sotto la grande spinta della crescita del commercio internazionale e delle sue sempre più lunghe e strategiche catene del valore, la distribuzione è stata rivalutata, come settore verticalmente integrabile ed elemento fondamentale per il funzionamento degli scambi. Essa, infatti, assicura l'end point delivery di catene del valore sempre più lunghe e complesse, attraverso la movimentazione efficiente di beni lungo articolati ecosistemi di fornitura. Grazie alla capacità di trasportare, immagazzinare e distribuire merci attraverso reti B2B, B2C e C2C, il settore agisce come volano per il sistema, facilitando le attività imprenditoriali e commerciali su scala internazionale.

In questi ultimi venti anni di presenza di **Logista** in Italia, anche l'azienda ha attraversato un percorso di crescita e trasformazione significativo, passando dalla distribuzione di tabacco sotto l'amministrazione statale, fino alla privatizzazione dei servizi e alla diversificazione del business.

Inizialmente, infatti, la distribuzione del tabacco in Italia era gestita dall'**Ente Tabacchi Italiani (ETI)**, un organismo statale che regolava la produzione e distribuzione dei prodotti da fumo. Fondato nel 1998 come Ente Pubblico ereditò dall'Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato la produzione e la commercializzazione di tabacchi e sali. Nel 2000 l'ETI fu trasformato in Società per Azioni, avviando un processo di modernizzazione e ristrutturazione del settore.

Fu nel 2005 che il Gruppo **Logista** acquisì la divisione logistica dell'ETI (Etìnera) segnando l'inizio di una nuova era per la distribuzione in Italia. Dal 2005 **Logista** ha investito in **efficienza operativa, digitalizzazione e sostenibilità**, trasformando la rete logistica del Paese e consolidando il proprio ruolo di leader nella distribuzione di prossimità. Oggi, **Logista** in Italia gestisce una rete capillare, garantendo un gettito erariale di circa **15 miliardi di euro l'anno**.

Proprio questo percorso di sviluppo ha permesso a **Logista** di diventare un punto di riferimento nel settore della logistica e della distribuzione, adattandosi alle evoluzioni del mercato e alle nuove esigenze dei consumatori. In un contesto di progresso tecnologico sempre più accelerato, il settore logistico-distributivo, inoltre, ha dimostrato una notevole adattabilità, sfruttando la digitalizzazione e integrando in maniera efficace e con una provata resilienza modalità di trasporto terrestre, ferroviario e marittimo. Questi cambiamenti riflettono l'evoluzione dei modelli economici sottostanti e l'adozione di nuove tecnologie per ottimizzare la gestione delle catene di approvvigionamento.

A livello internazionale, il mercato globale della distribuzione fisico-logistica dei prodotti, al netto del commercio all'ingrosso e al dettaglio, ha raggiunto un valore di circa **3.630 miliardi di euro nel 2024**, con una previsione di crescita fino a **5.500 miliardi di euro entro il 2030**, sostenuta da un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del **7,2%** nel periodo 2025-2030². Tuttavia, queste stime vanno interpretate con cautela, poiché la definizione stessa del settore distributivo è ampia e in continua evoluzione, comprendendo una vasta gamma di servizi, tecnologie e infrastrutture.

Le stime più elevate tendono a includere una gamma più ampia di servizi, come la logistica e-commerce, la logistica inversa e i servizi di valore aggiunto, che ampliano significativamente la dimensione del mercato. Ulteriori ampliamenti possono essere costituiti da alcuni segmenti

¹ Il settore della distribuzione abbraccia un ampio spettro di servizi e si riferisce all'intera gestione del "flusso" di beni tra origini e destinazioni. Questo flusso include non solo il trasporto e la consegna delle merci, ma anche lo stoccaggio, la movimentazione, l'inventario, l'imballaggio e vari altri aspetti che riguardano la gestione e il monitoraggio delle merci, nonché la loro tracciabilità lungo l'intero percorso distributivo.

² Grand View Research, 2024.

del commercio all'ingrosso e al dettaglio, che si collocano a metà strada tra la movimentazione merci e la distribuzione ai punti vendita o ai consumatori finali³.

La difficoltà di tracciare con precisione i confini di un settore ampio e in continua evoluzione, soggetto a cambiamenti tecnologici, economici e geopolitici, sono evidenziate anche nella variabilità delle stime e proiezioni sulla sua crescita nei rapporti formulati dalle società che studiano il settore.

Infatti, accanto alle stime prima riportate, una valutazione più ottimistica colloca il mercato globale della logistica a **5.270 miliardi di euro nel 2024**, con una proiezione di crescita fino a **7.490 miliardi di euro entro il 2033** e un CAGR del **4,02%** dal 2025 al 2033⁴. Una proiezione ancora più ambiziosa stima che il mercato abbia raggiunto **10.410 miliardi di euro nel 2024**, con una crescita prevista a un CAGR del **6,30%**, che potrebbe portare il valore del settore a **19.170 miliardi di euro entro il 2034**⁵.

Questa distanza di valori riflette bene la complessità intrinseca di un settore in rapida evoluzione per il quale è difficile una valutazione univoca e definitiva dei suoi confini e dei suoi indotti. Inoltre il risultato della natura estremamente dinamica della logistica globale è sempre più influenzato da innovazione tecnologica, crescita dell'e-commerce e integrazione delle catene di approvvigionamento su scala internazionale.

Ad ogni modo, nonostante la divergenza di valori assoluti, tutte le proiezioni indicano una crescita robusta e sostenuta, come si evince anche dalla Figura 2, sottolineando la dinamicità del settore distributivo legata al suo ruolo cruciale nel facilitare il commercio globale.

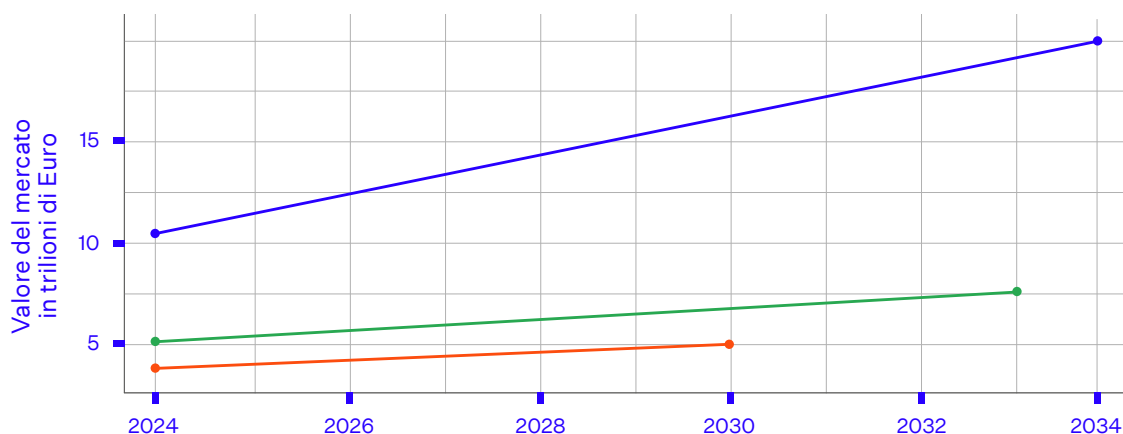


Figura 2 Trend stimati del valore del mercato globale della distribuzione secondo Grand View Research (2024), IMARC Group (2024) e Expert Market Research (2024).

Fonte: Elaborazione propria

³ Il commercio all'ingrosso e al dettaglio costituiscono le fasi finali della catena di distribuzione delle merci. Secondo l'ISTAT, (<https://codiceateco.it/sezione?q=G>) parte di queste fasi vengono svolte attività ausiliarie (ancillari o accessorie) (cfr. linee guida introduttive NACE/ATECO o linee guida tecnico-metodologiche NACE/ATECO), che includono una serie di operazioni (manipolazioni) che possono essere considerate al confine tra il commercio e la movimentazione delle merci. Tali operazioni comprendono, ad esempio la suddivisione, il riordinamento e il raggruppamento di merci, la miscelazione o il mescolamento di merci (ad esempio nel caso della sabbia), l'imbottigliamento (preceduto o meno dalla pulizia delle bottiglie), l'imballaggio, la suddivisione di grosse partite di merci e il reballaggio per la distribuzione in partite più piccole, l'immagazzinaggio (con o senza congelamento o refrigerazione).

⁴ IMARC Group, 2024.

⁵ Expert Market Research, 2024.

1.1 Il settore logistico-distributivo in Italia

Il settore logistico-distributivo italiano rappresenta una componente fondamentale dell'economia nazionale, fungendo da motore per la movimentazione di merci e servizi. Negli ultimi anni, questo comparto ha vissuto trasformazioni significative, influenzate da vari fattori economici, tecnologici e normativi. In questa analisi, saranno esaminate le dinamiche economiche e i fattori competitivi che caratterizzano la logistica in Italia, basandoci su dati recenti e studi di settore.

In Italia, secondo le stime basate sulla contabilità nazionale Istat (2023), integrate con le elaborazioni della SAM⁶ 2024, il settore logistico-distributivo ha generato, nel 2024, un **valore aggiunto di circa 95 miliardi di euro**, pari al **4,68% del PIL nazionale**, al netto delle attività di commercio all'ingrosso e al dettaglio. La stima include tutti i sottosettori che contribuiscono alla distribuzione fisica dei beni, dalla produzione fino alla rete commerciale, comprendendo i trasporti di merci, il magazzinaggio, la movimentazione e i servizi accessori. I principali contributi alla creazione di valore provengono dal trasporto su strada e dalle attività di supporto logistico.

Dal punto di vista dei valori aggregati della produzione, nel 2024, il **valore complessivo dei ricavi** del settore distributivo italiano è stato stimato in circa **245 miliardi di euro** (fonte SAM 2024). Di questi, circa 117,8 miliardi di euro fanno riferimento al comparto della logistica conto terzi, con una crescita nominale dell'1,7% rispetto all'anno precedente (TCEmagazine, 2024). Il valore aggiunto "netto" (ossia il valore di 95 miliardi di euro riportato nelle stime sopra indicate di Istat e SAM, escluso il trasporto di passeggeri) si attesta, invece, a circa 80 miliardi di euro. Il comparto della logistica per conto terzi, che rappresenta una quota crescente dell'intero settore, ha generato circa 37 miliardi di euro di valore aggiunto (dato 2023), secondo il Rapporto annuale dell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano.

Per quanto riguarda l'occupazione, il settore distributivo impiega oltre **1 milione di lavoratori in Italia**, mentre la **logistica conto terzi copre circa 400.000 addetti**. Solo tra novembre 2024 e gennaio 2025, si stima l'aumento di circa 86.000 nuovi posti di lavoro nel comparto logistico, al netto delle attività commerciali (Logistica News, 2024), a conferma del ruolo anticiclico e ad alta intensità occupazionale del settore.

Nel complesso, i principali indicatori del settore mostrano una dinamica positiva, con i ricavi in crescita dell'1,7%, il valore aggiunto in linea con tale andamento e l'occupazione in lieve aumento. La resilienza del settore è rafforzata dalla continua trasformazione digitale e dalla crescente integrazione con le catene di fornitura internazionali. Questi dati evidenziano l'importanza strategica del settore distributivo, non solo come supporto operativo per le aziende, ma anche come contributore significativo all'economia mondiale.

Accanto alla crescita, il settore distributivo italiano presenta diverse sfide concrete da affrontare. L'aumento dei costi operativi, dovuto principalmente ai rincari di energia, carburante e lavoro, rappresenta una preoccupazione significativa. Inoltre, la scarsità di capacità operativa nel trasporto e nei magazzini, la carenza di autisti e addetti al magazzino, nonché la mancanza di spazi di stoccaggio, ha contribuito a un aumento dei costi di funzionamento delle filiere.

⁶ La Social Accountability Matrix (SAM) è uno strumento di analisi dell'impatto economico adottato per le misurazioni prodotte in questo studio. Sia la metodologia che le ipotesi assunte sono esemplificate nel capitolo 5 di questo report.

L'adozione di tecnologie innovative e l'attenzione alla sostenibilità stanno diventando fattori competitivi chiave per le aziende logistiche. La digitalizzazione dei processi, l'uso dell'Intelligenza Artificiale e dell'automazione nelle operazioni logistiche, nonché l'implementazione di pratiche sostenibili per ridurre l'impatto ambientale, rappresentano le principali aree di evoluzione. Le società di distribuzione devono trovare un equilibrio tra efficienza e sostenibilità, ottimizzando i costi operativi senza compromettere la qualità dei servizi. Il passaggio all'energia verde e il miglioramento delle infrastrutture di trasporto saranno fondamentali per garantire una crescita stabile nel lungo periodo, se lo Stato sosterrà le imprese con incentivi e finanziamenti.

La competitività del settore distributivo italiano, inoltre, ha un grande potenziale, ma è influenzata da diverse criticità. Un sistema burocratico complesso e sovradimensionato, la mancanza di coordinamento amministrativo e la disomogeneità nell'applicazione delle normative tra diverse aree geografiche rappresentano ostacoli significativi. Inoltre, l'inefficiente gestione dell'informazione genera una elevata manualità nella gestione documentale, limitandone l'efficienza operativa. La mancanza di coordinamento è una delle principali criticità per la diffusione di soluzioni informatiche a supporto del sistema logistico.

Nonostante queste difficoltà, le prospettive per il settore distributivo italiano sono molto promettenti, soprattutto grazie al continuo sviluppo del commercio digitale e alle nuove tecnologie. Si prevede un crescente investimento nelle infrastrutture per affrontare le sfide legate alla capacità e ai ritardi di consegna. Le aziende dovranno adattarsi alle mutevoli esigenze del mercato, investendo in innovazione tecnologica e sostenibilità per mantenere la competitività. La digitalizzazione dei processi e l'adozione di pratiche sostenibili saranno fondamentali per garantire una crescita stabile nel lungo periodo. Il settore sta attraversando una fase di trasformazione significativa, caratterizzata da opportunità di crescita e sfide operative. L'adozione di tecnologie innovative, l'attenzione alla sostenibilità e la capacità di adattarsi alle dinamiche del mercato saranno determinanti per il successo futuro. È essenziale che le aziende investano in infrastrutture e competenze per affrontare le sfide emergenti e sfruttare le opportunità offerte dal mercato in evoluzione.

Infine, il successo di un settore in continua evoluzione, come quello in cui opera **Logista**, dipende in larga misura dalla capacità di sviluppare una rete distributiva capillare, efficiente e tecnologicamente avanzata. Una distribuzione ottimale non solo garantisce che i prodotti attuali raggiungano i consumatori in modo rapido e sicuro, ma rappresenta anche la base per l'introduzione e la diffusione di nuovi prodotti, più salutari e innovativi. Per soddisfare queste esigenze, una rete distributiva moderna deve garantire diversi aspetti fondamentali.

È importante notare che, all'interno di un settore con grandi prospettive di crescita, ma ancora caratterizzato da una estesa frammentazione e da problemi di produttività e altre sfide operative, **Logista** in Italia opera come un integratore dell'intera rete distributiva. Il suo sistema logistico di movimentazione, stoccaggio e consegna merci è una componente essenziale delle diverse catene del valore interessate, con ruoli e funzioni specifiche che si integrano per garantire il flusso efficiente di merci dal produttore al consumatore finale. In particolare, la rete logistico-

distributiva di **Logista** consiste nell'intero sistema di prelievi, trasporti e consegne attraverso il quale i prodotti raggiungono i consumatori finali. Le sue caratteristiche principali sono:

- una struttura multilivello, che include produttori, piattaforme, centri di distribuzione e punti vendita al dettaglio;
- canali di distribuzione, che possono essere diretti (dal produttore al consumatore) o indiretti (coinvolgendo intermediari come piattaforme e dettaglianti);
- integrazione con e-commerce e modelli omnicanale.

1.2 Integrazione del sistema distributivo

Nel panorama competitivo attuale, profondamente influenzato dalla crescente complessità delle catene di approvvigionamento e dalla digitalizzazione avanzata dei processi, la capacità di integrare in modo armonico tutte le fasi della rete distributiva emerge come un fattore determinante per la competitività e la sostenibilità delle imprese. La gestione separata di queste componenti, pur essendo ancora diffusa per molti prodotti, rischia, infatti, di limitare le performance complessive della supply chain, compromettendone non solo l'efficienza operativa, ma anche la capacità di penetrazione commerciale e il posizionamento sul mercato.

Logista si configura come partner distributivo completo, presidiante ogni anello della filiera fino alla relazione diretta con i punti vendita.

Logista in Italia dispone di una flotta specializzata per la distribuzione e il trasporto di merci. Attraverso **Logista Freight**, l'azienda gestisce trasporti a lunga distanza e a pieno carico per prodotti di alto valore e a temperatura controllata. La flotta di **Logista Freight** conta **oltre 1.400 veicoli**, garantendo efficienza e sicurezza nella movimentazione delle merci.

Inoltre, la gestione diretta dei magazzini consente di ottimizzare gli spazi di stoccaggio, di implementare sistemi avanzati di gestione delle scorte e di migliorare l'efficienza della preparazione degli ordini. Questa visione integrata consente a **Logista** di mantenere un controllo end-to-end della supply chain, garantendo tracciabilità completa, tempestività nella consegna e un livello di efficienza che si traduce in vantaggi tangibili sia per i produttori sia per i clienti finali.

A differenza di operatori globali come Amazon, i quali si focalizzano prevalentemente sul segmento B2C e su reti logistiche altamente automatizzate, **Logista** si distingue per la sua capacità di creare valore non solo attraverso la movimentazione fisica delle merci, ma anche mediante la costruzione di una relazione commerciale attenta e personalizzata con i suoi interlocutori business. In particolare, servizi quali il rifornimento automatico, la consulenza distributiva, l'analisi dei dati di vendita e la gestione di categorie regolamentate (come il tabacco, i farmaci o i prodotti fiscali) confermano la solidità di un modello in cui logistica e distribuzione non sono entità separate, ma parti di un'unica architettura al servizio del mercato attenta e personalizzata con i suoi interlocutori business.

A questo proposito, è importante sottolineare come diversi studi internazionali e nazionali

confermino l'importanza di un approccio integrato ma differenziato. Martinez et al. (2008) hanno introdotto il concetto di operatori meta-logistici, figure di coordinamento che operano come cerniera tra logistica e distribuzione, mentre Bardi e Pascale (2011), analizzando la filiera automobilistica, hanno sottolineato come i processi di logistica e le strategie distributive debbano essere pianificati in modo distinto ma interdipendente. Pierli et al. (2023), osservando il settore vitivinicolo nelle Marche, hanno messo in luce come le reti distributive corte richiedano una logistica snella, interna e finalizzata a una valorizzazione territoriale del prodotto. Il caso della sanità svedese descritto da Claesson e Sandelind (2014) evidenzia come l'esternalizzazione delle attività logistiche a operatori specializzati possa potenziare la rete distributiva, mentre in Colombia, secondo Velásquez Rodríguez et al. (2021), le decisioni strategiche relative ai nodi distributivi risultano determinanti per la flessibilità commerciale e la sostenibilità economica. Ancora, lo studio condotto dal MIT Global SCALE Network nel Sud-Est asiatico ha dimostrato come la configurazione dei centri di distribuzione sia una variabile critica, capace di influenzare sia l'efficienza logistica, sia la capacità di risposta alle esigenze del mercato regionale.

La capacità di un'impresa di integrare in maniera sinergica la rete logistica e la rete distributiva si traduce, quindi, in un vantaggio competitivo sostanziale. Si tratta di un equilibrio delicato in cui la logistica deve garantire il “come” del movimento dei beni, mentre la distribuzione deve rispondere al “dove” e al “per chi” questi beni vengono consegnati. L'approccio adottato da **Logista** dimostra come questa integrazione possa generare valore non solo in termini di performance operative, ma anche di posizionamento commerciale e resilienza strategica. In un contesto di mercati regolamentati, esigenze di capillarità e aspettative di rapidità crescente, la capacità di coniugare efficienza e prossimità diventa un asset imprescindibile per qualsiasi operatore ambizioso.

Un aspetto centrale nell'evoluzione della distribuzione è la presenza delle economie di scala, ovvero, quei vantaggi in termini di costo che si ottengono con l'aumento della produzione, o del volume di merci movimentate. Grazie alle economie di scala, le imprese di distribuzione possono ridurre i costi unitari migliorando l'efficienza operativa, attraverso, ad esempio, l'ottimizzazione delle rotte di trasporto, l'uso di mezzi a pieno carico e la razionalizzazione dei centri di distribuzione. L'aumento della capacità di stoccaggio e il miglioramento della gestione informatica degli ordini permettono alle aziende di sfruttare appieno queste economie, garantendo, al contempo, un servizio più rapido ed efficiente.

Oltre alle economie di scala, un altro fattore chiave nell'evoluzione del settore logistico-distributivo è rappresentato dalle economie di rete. A differenza delle economie di scala, che si basano sulla crescita della quantità movimentata, le economie di rete si riferiscono ai benefici che derivano dall'estensione e dall'interconnessione della rete logistica stessa. Una rete logistica più ampia e capillare - con più hub, magazzini, punti di consegna e connessioni tra essi - consente, infatti, di servire più clienti, più velocemente e con maggiore efficienza, senza un incremento proporzionale dei costi. Inoltre, la rete ha un maggior valore di opzione: può reagire in modo più efficiente a variazioni nella domanda, deviazioni di percorso o problemi operativi.

Nel nostro Paese, attraverso una rete capillare di trasporti, magazzini e punti vendita, **Logista** raggiunge il 100% dei comuni italiani ogni settimana, beneficia di economie di rete ottimizzando i percorsi, consolidando le spedizioni e sfruttando infrastrutture comuni per più categorie merceologiche e clienti, con costanti progressi in termini di produttività, minor costi unitari e migliore qualità del servizio.

Un modello strategico particolarmente vantaggioso per le imprese di distribuzione basato su una forma peculiare di integrazione orizzontale. Questo modello consiste nell'acquisizione, o espansione, in attività operanti allo stesso livello della catena del valore, generando sinergie operative, economie di scala e maggiore potere contrattuale. Applicata alla distribuzione, implica l'ampliamento del portafoglio prodotti o dei segmenti serviti senza alterare la funzione principale. Questo induce una crescita interna, che sfrutta infrastrutture e competenze esistenti per entrare in mercati paralleli, migliorando copertura ed efficienza.

La diversificazione produttiva delle imprese di distribuzione può essere vista essa stessa come una forma di integrazione orizzontale, poiché valorizza asset logistici esistenti (hub, flotte, sistemi informativi), aumentando la densità dei carichi, la frequenza delle rotte e la fidelizzazione dei clienti. Aziende come Logista utilizzano questa strategia per aggiungere nuove linee di prodotto (beni farmaceutici, editoriali, alimentari), servire nuovi settori B2B con la stessa infrastruttura e offrire servizi complementari a livello distributivo, come consegna, rifornimento automatico e merchandising. Grazie a questo approccio è possibile ottimizzare le risorse, ampliare la presenza sul mercato e preservare la natura dell'attività principale, creando per i clienti vantaggi economici che si sono affermati come modello di successo.

Un ulteriore aspetto da considerare è l'innovazione tecnologica, che gioca un ruolo chiave nel miglioramento della distribuzione. L'adozione di sistemi automatizzati di gestione dei magazzini, l'utilizzo di algoritmi per l'ottimizzazione delle rotte e l'implementazione di soluzioni basate sull'Intelligenza Artificiale consentono di aumentare l'efficienza operativa e ridurre i costi. Sotto l'aspetto di crescente importanza dell'impatto ambientale, l'implementazione di veicoli elettrici e soluzioni di micromobilità inoltre, possono contribuire a ridurre il contributo delle operazioni di consegna urbana. La collaborazione tra diversi attori della supply chain, inclusi fornitori di logistica, rivenditori e amministrazioni locali, è inoltre essenziale per sviluppare infrastrutture e politiche che supportino una logistica efficiente e sostenibile. Investire nella formazione del personale e nella gestione del cambiamento organizzativo è fondamentale per garantire l'adozione efficace di nuove tecnologie e processi.

La distribuzione, così, si conferma come una componente critica delle catene del valore di una economia moderna, che richiede un'attenzione costante e innovazioni continue per soddisfare le esigenze dei clienti e affrontare le sfide emergenti nel panorama del commercio globale.

1.3 Le potenzialità del settore della distribuzione verso la sostenibilità

Il settore della distribuzione rappresenta un pilastro fondamentale per il funzionamento delle economie globali, con un ruolo centrale nella gestione dei flussi di merci e informazioni lungo la catena di fornitura. Tuttavia, l'impatto ambientale delle attività distributive, tra cui le emissioni di CO₂, il consumo energetico e l'uso delle risorse, ha sollevato preoccupazioni crescenti, spingendo le aziende verso lo sviluppo di pratiche più sostenibili. La riflessione sulla sostenibilità nella distribuzione, dunque, non si limita a ragionare sulla riduzione dell'impatto ambientale, ma integra anche dimensioni economiche e sociali, con l'obiettivo di bilanciare efficienza operativa, riduzione dei costi e responsabilità ambientale.

Un aspetto chiave della distribuzione sostenibile è rappresentato, inoltre, dall'adozione delle tecnologie dell'Industria 4.0, che offrono strumenti innovativi per migliorare l'efficienza dei processi di distribuzione e ridurre le emissioni. Tecnologie come l'Intelligenza Artificiale, l'Internet delle Cose (IoT) e l'analisi dei Big Data permettono di ottimizzare la pianificazione delle rotte, ridurre i tempi di consegna e migliorare la gestione delle scorte. Ad esempio, l'uso di algoritmi avanzati per il problema della gestione delle rotte dei veicoli (Vehicle Routing Problem) ha dimostrato di poter ridurre le emissioni di gas serra del 20%, migliorando, al contempo, l'efficienza economica delle operazioni.

In un'epoca in cui la sostenibilità ambientale è diventata una priorità globale, le aziende sono chiamate a rispondere ai crescenti costi associati, ad esempio, alla sostituzione dei furgoni con mezzi più green e sostenibili. In questo ambito, è cruciale che le Istituzioni pubbliche intervengano per sostenere i privati in questa transizione, offrendo incentivi e agevolazioni fiscali, così da accelerare il passaggio a una mobilità a basso impatto ambientale, riducendo le emissioni di CO₂ e contribuendo in modo significativo alla lotta contro i cambiamenti climatici. Il supporto istituzionale, infatti, non è solo un investimento per il futuro del nostro pianeta, ma anche un'opportunità per creare un'economia più verde e resiliente.

Nell'ottica "One Health", la salute umana è inseparabile dalla tutela dell'ambiente. Una rete distributiva moderna, quindi, deve contribuire a ridurre l'impatto ambientale attraverso strategie innovative, olistiche e coinvolgenti. L'adozione di percorsi ottimizzati basati su algoritmi intelligenti e l'uso di materiali di imballaggio sostenibili e riciclabili sono elementi chiave per integrare la distribuzione in un'economia circolare. La creazione di hub logistici regionali minimizza le distanze percorse dai prodotti, riducendo sia i costi ambientali, sia quelli operativi. Un sistema distributivo integrato con la prospettiva "One Health" genera benefici che vanno oltre la semplice distribuzione di beni e servizi. Questo approccio considera la salute umana, animale e ambientale come un sistema interconnesso, in cui l'efficienza logistica gioca un ruolo cruciale nella sostenibilità e nella resilienza economica.

Grazie a rilevanti investimenti, fra i quali anche il Green Hub di Anagni, Logista si è confermata



Il Green Hub di Logista ad Anagni

un leader nella logistica sostenibile, dimostrando che innovazione e rispetto per l'ambiente possono andare di pari passo.

L'approccio adottato da **Logista** ha un impatto diretto sul cambiamento culturale ed economico. Da un lato, stimola una maggiore consapevolezza collettiva verso la tutela delle risorse naturali; dall'altro, sostiene un'economia locale più equilibrata, favorendo il coinvolgimento di piccole e medie imprese, cooperative e produttori locali nella catena di approvvigionamento. Il risultato è una distribuzione più equa dei benefici economici, una riduzione delle disuguaglianze territoriali e una maggiore resilienza delle comunità nei confronti delle sfide globali, come il cambiamento climatico e le crisi sanitarie.

Infine, sempre nell'ottica "One Health", una rete distributiva efficiente diventa uno strumento per guidare un cambiamento culturale verso una maggiore consapevolezza dell'interconnessione tra salute, ambiente e società. In sintesi, la prospettiva "One Health" evidenzia il ruolo cruciale di una rete distributiva moderna e versatile come strumento integrato per affrontare le sfide del nostro tempo. Una distribuzione efficace non solo facilita l'accesso a prodotti innovativi e sicuri, ma crea anche un impatto positivo su salute umana e ambientale.

Proprio su questo fronte, il supporto pubblico diventa cruciale. Le politiche di regolamentazione, infatti, giocano un ruolo chiave nello sviluppo della distribuzione sostenibile. Normative più stringenti sulle emissioni e incentivi per l'adozione di tecnologie verdi stanno spingendo le imprese a rivedere i propri modelli operativi. Ma affinché questa trasformazione non diventi un onere insostenibile per il settore privato - già chiamato ad affrontare margini di profitto sempre più stretti e forti pressioni competitive - è fondamentale che lo Stato sostenga con decisione la gestione dei costi di transizione.

⁷ L'approccio «One Health» viene definito dall'Organizzazione Mondiale della Sanità come un approccio integrato e unificante, che mira a equilibrare e ottimizzare, in modo sostenibile, la salute delle persone, degli animali e degli ecosistemi.

Per far ciò, appare sempre più importante che il settore pubblico intervenga con strumenti mirati, quali finanziamenti agevolati, contributi per l'innovazione e la digitalizzazione, e politiche infrastrutturali coordinate. Questi strumenti, se identificati e implementati in modo efficace, possono permettere alle aziende di fare il salto tecnologico senza compromettere la propria competitività. In particolare, le partnership pubblico-private possono rappresentare un catalizzatore per l'adozione di soluzioni innovative, purché si basino su una visione strategica di lungo termine e su un'effettiva condivisione dei rischi.

In conclusione, il settore della distribuzione ha un potenziale straordinario per contribuire agli obiettivi di sviluppo sostenibile. Ma per sprigionare appieno questo potenziale serve un approccio integrato che bilanci innovazione, investimenti infrastrutturali e governance. Su questo fronte, sembra maturare un largo consenso tra policy maker e interlocutori istituzionali sulla necessità che il settore pubblico accompagni questo percorso, assumendosi una parte delle responsabilità economiche della transizione. Solo così la logistica sostenibile potrà trasformarsi da sfida a opportunità concreta, garantendo non solo la competitività delle imprese, ma anche la resilienza dell'intero sistema produttivo in un'economia globale sempre più attenta alla sostenibilità.

**Il mercato dei
prodotti da fumo,
da inalazione senza
combustione
e dei prodotti
non da fumo**



Il mercato dei prodotti da fumo, da inalazione senza combustione e dei prodotti non da fumo

La filiera dei prodotti del fumo e da inalazione e dei prodotti non da fumo rappresenta un sistema complesso che coinvolge molteplici attori e tocca aspetti economici, legali e sanitari, di grande rilevanza. Dai produttori di tabacco ai distributori, fino alla rete di vendita al dettaglio, questa filiera è al centro di importanti dibattiti, sia per il suo impatto economico, che per il suo ruolo di presidio di legalità e controllo.

A livello internazionale, la gestione e il controllo di questa filiera sono soggetti a normative rigorose. In Italia, il settore si caratterizza per l'esistenza di una storica rete di tabaccherie e per un impianto normativo peculiare e all'avanguardia.

Alle fasi di lavorazione del tabacco grezzo finalizzate alla produzione di articoli finiti, quali sigarette, sigari, tabacco per pipe e prodotti del tabacco riscaldato senza combustione, segue una fase di logistica e distribuzione su scala internazionale. Quest'ultima richiede un rigoroso controllo doganale, fondamentale non solo a garantire la tracciabilità dei prodotti, ma anche a prevenire traffici illeciti che, come si vedrà più avanti, continuano a rappresentare una criticità sia a livello nazionale che internazionale.

La filiera dei prodotti del tabacco e della nicotina si configura, quindi, come una rete complessa e interdipendente, dove ogni attore svolge un ruolo essenziale all'interno di un equilibrio delicato tra dinamiche economiche, requisiti normativi e questioni sociali.

Il settore si intreccia con interessi diversi ma convergenti in cui industria, logistica, punti vendita e Stato interagiscono in un contesto di regolamentazione stringente e di crescente attenzione alla sostenibilità sociale. Come nella maggior parte delle catene del valore, la dinamica dei processi di scambio e di diversificazione, all'interno di un quadro efficiente di concorrenza e di regolazione, rende possibile la composizione di interessi diversi, che includono la soddisfazione di consumi individuali, la crescita economica e la tutela della salute.

In risposta alle esigenze dell'ottenimento di economie di scala - sempre crescenti anche nella catena logistica per effetto del progresso tecnico e della espansione degli scambi digitali - l'industria dei prodotti da fumo e inalazione ha adottato, negli ultimi decenni, strategie di integrazione verticale, per mantenere il controllo su ogni fase della filiera e ridurre i costi di transazione.

Le aziende produttrici collaborano direttamente con gli agricoltori, per garantirsi la fornitura di materie prime di qualità, con particolare riferimento all'acquisto del tabacco italiano. Così facendo, assicurano agli agricoltori l'accesso a tecnologie avanzate e, inoltre, sostengono la transizione

verso pratiche agricole più efficienti, in modo da contribuire concretamente alla funzionalità ed alla sostenibilità di filiera. Questo è ancora più evidente in alcune regioni, come l'Umbria, la Campania e il Veneto, che vantano una lunga tradizione nella coltivazione del tabacco.

Gli accordi con i produttori agricoli, sottoscritti dai diversi operatori industriali, si differenziano tra di loro per durata, ampiezza e impegno economico. Tutti gli accordi, a vario titolo, contribuiscono a garantire prevedibilità, costanza e sostenibilità alla filiera tabacchicola italiana.

2.1 La rete distributiva nel presidio di legalità e contrasto ai fenomeni illeciti

Le attività connesse alla distribuzione dei prodotti da fumo e non da fumo senza combustione rappresentano una componente fondamentale del settore, caratterizzate da una serie di elementi distintivi che conferiscono loro una rilevanza che va ben oltre il semplice ambito commerciale e distributivo. Non si tratta, infatti, di una mera attività di consegna ai punti vendita, ma piuttosto di una catena strategica che influisce direttamente sull'efficienza complessiva del mercato, contribuendo alla disponibilità continua dei prodotti, alla loro accessibilità e alla capacità di rispondere rapidamente a cambiamenti nelle preferenze dei consumatori.

A rafforzare ulteriormente questa filiera sono i sistemi informativi avanzati e le soluzioni digitali all'avanguardia, che garantiscono tracciabilità, analisi predittiva della domanda e una gestione proattiva delle scorte e delle rotte distributive.

Grazie a un collegamento efficiente tra la rete di trasporti, i punti di raccolta, i magazzini di stoccaggio e i punti vendita, la distribuzione permette di mantenere condizioni finanziarie vantaggiose sia per il commercio all'ingrosso che per quello al dettaglio. Questo sistema garantisce non solo la disponibilità costante dei prodotti, ma anche una rapida capacità di adattamento alle modifiche dell'offerta e dell'introduzione di nuovi prodotti.

La specializzazione nella catena produttiva e nella distribuzione di questi prodotti è influenzata da una combinazione di fattori regolamentari, economici e strategici. Questi processi mirano a ottimizzare l'efficienza produttiva, garantire la qualità dei prodotti e proteggere la salute pubblica attraverso un controllo adeguato della distribuzione. Un altro aspetto cruciale della distribuzione riguarda il suo ruolo di sostegno al mercato legale, nel contrasto e nella dissuasione dal mercato illegale.

Logista, in qualità di principale distributore di prodotti da inalazione e tabacco, due anni fa ha avviato, in collaborazione con IPSOS, studi mirati sul fenomeno dei canali di distribuzione illegale. Secondo le statistiche raccolte per il 2024, in Italia questo fenomeno rappresenta un mercato parallelo stimato intorno a 1,2 miliardi di euro, ossia il 5% del mercato totale dei prodotti da fumo e inalazione, con un impatto particolarmente rilevante sui prodotti innovativi: circa il 30% in termini di valore e quasi il 50% in termini di quantità⁸.

L'azienda con la sua rete logistica svolge un ruolo chiave nel contrasto al contrabbando, collaborando in modo attivo e affidabile con le Istituzioni per combattere l'illegalità nel mercato dei prodotti da fumo e da inalazione. Questo impegno si concretizza attraverso una rete di distribuzione capillare e certificata e un attento controllo delle vendite, assicurando il rispetto delle normative e la salvaguardia delle entrate fiscali.

In questo contesto, il sistema europeo di **Tracking & Tracing**, istituito con la **Direttiva 2014/40/UE** e regolamentato dal **Regolamento di esecuzione (UE) 2018/574**, di cui si parlerà nel prossimo paragrafo, ha l'obiettivo di contrastare il commercio illecito e garantire la trasparenza lungo tutta la filiera del tabacco. La filiera dei prodotti del tabacco è fortemente impegnata per far sì che ogni confezione unitaria di prodotto del tabacco sia registrata in ogni sua movimentazione.

Di fronte agli sforzi messi in atto da tutta la filiera, l'impatto del fenomeno del contrabbando sull'economia si traduce in perdite dirette per lo Stato e tutta la filiera che ledono gli interessi economici e sociali del Paese. Il fenomeno ha un impatto diretto sull'economia, infatti, causando una riduzione di introiti erariali stimata in circa 660 milioni di euro per il 2024.

Grazie a numerose iniziative che il comparto ha introdotto negli ultimi anni e alla sensibilità delle Istituzioni e delle Imprese operanti nel settore a questo tema, il contrabbando in Italia è significativamente inferiore a molti Paesi europei.

Questo risultato è frutto di un sistema di controlli efficaci, di una filiera ben strutturata e di una collaborazione costante tra istituzioni e operatori del settore. L'Italia è infatti considerata una best practice a livello europeo nella lotta al commercio illecito, grazie a strategie di contrasto mirate e alla tracciabilità dei prodotti.

Nonostante la bassa incidenza del fenomeno rispetto ad altri Paesi, il contrabbando rimane comunque una minaccia per l'economia e la salute pubblica e, per questo motivo, il monitoraggio e le azioni di contrasto continuano a essere una priorità per tutta la filiera. La diffusione di questi prodotti illeciti, infatti, non solo comporta un danno economico, ma amplia il dominio dell'economia illegale e può contribuire ad alimentare la criminalità organizzata, con danni sociali estesi e imprevedibili.

Il citato studio condotto da Ipsos ha osservato che la crescita degli acquisti illegali si concentra in massima misura nei canali online. Il mercato delle sigarette elettroniche si rivela, in questo caso, particolarmente vulnerabile, con un incremento rilevante degli acquisti tramite canali online non ufficiali.

Nonostante la catena distributiva dei prodotti da fumo e non da fumo senza combustione italiana

⁸Ipsos - Logista (2025), *Prodotti da fumo e da inalazione: studio sul fenomeno dell'illegalità - Dati 2024*.

sia moderna e sofisticata - con una serie di sistemi informatici avanzati di tracciabilità che permettono un monitoraggio efficace di tutte le fasi della distribuzione e garantiscono il rispetto delle normative fiscali, sanitarie e di qualità - il settore continua a fronteggiare le sfide derivanti dal mercato illecito. La distribuzione legale, pur essendo ben strutturata e regolamentata, è costretta a competere con un mercato che, sebbene illegale, continua ad attirare una fetta significativa di consumatori, minando gli sforzi per garantire la legalità e proteggere la salute pubblica.

In questo contesto, la catena distributiva di **Logista** non solo supporta l'efficienza e la regolarità del mercato legale, ma svolge anche una funzione chiave nella lotta contro il mercato illecito, contribuendo in modo significativo alla generazione di entrate fiscali per lo Stato e alla protezione dei consumatori.



Figura 3 Impatto rete distributiva avanzata
Fonte: Elaborazione propria

2.1.1 La catena del valore e il Track & Trace

La catena del valore dei prodotti da fumo e non da fumo senza combustione legale si sviluppa attraverso diverse fasi fondamentali, ognuna con un ruolo specifico. La produzione agricola e la prima trasformazione rappresentano il punto di partenza. In questa fase, il tabacco viene coltivato, raccolto ed essiccato dagli agricoltori. Questa materia prima, quindi, viene trasferita agli stabilimenti di prima trasformazione, dove il tabacco viene preparato per la lavorazione industriale.

Successivamente, si passa alla trasformazione industriale. Le aziende impegnate in questa fase, spesso legate ai produttori agricoli da accordi di presemina, processano il tabacco grezzo

e lo trasformano in prodotti finiti del tabacco tradizionale. In questa fase avvengono anche il confezionamento e il controllo qualità.

La distribuzione primaria è la fase in cui i prodotti del tabacco vengono trasportati e stoccati presso grandi centri di distribuzione. In Italia, **Logista** svolge un ruolo cruciale in questa fase, operando attraverso una rete di depositi strategicamente posizionati sul territorio per ottimizzare i tempi e i costi logistici. Ogni anno, **Logista** consegna oltre **80 milioni di chilogrammi di prodotti ai rivenditori autorizzati**.

Segue la distribuzione secondaria, che si concentra sulla consegna dei prodotti ai punti vendita autorizzati, principalmente tabaccherie e negozi specializzati. In Italia, una **copertura capillare su tutto il territorio** nazionale è assicurata da oltre **50.000 punti vendita**, con una copertura di tutti i comuni italiani, nei quali i consumatori possono acquistare direttamente i prodotti del tabacco e da inalazione, insieme ad altri prodotti. Nel complesso, l'intera filiera distributiva è progettata per garantire che solo rivenditori autorizzati possano vendere tabacco, riducendo così il rischio di prodotti illeciti e promuovendo il rispetto delle normative fiscali e sanitarie.

La distribuzione dei prodotti del tabacco si fonda su **tre principi fondamentali**. Innanzitutto, la **neutralità** e la **regolamentazione** sono aspetti centrali: le Autorità vigilano per garantire il rispetto delle norme e la corretta riscossione delle accise e delle altre imposte, che rappresentano una fonte significativa di entrate per lo Stato. Tuttavia, nonostante il controllo fiscale sia principalmente focalizzato sulle accise, le Autorità sanitarie intervengono attivamente nel settore per ragioni di salute pubblica. La collaborazione tra Autorità fiscali e sanitarie assicura, quindi, non solo il rispetto degli obblighi finanziari, ma anche la tutela del benessere collettivo.

In secondo luogo, la **capillarità della rete distributiva assicura che i prodotti raggiungano anche le aree più remote**, garantendo accessibilità a tutti i consumatori: basti pensare che **Logista raggiunge, quotidianamente, il 100% dei Comuni italiani** (con una capillarità superiore a quella della distribuzione di quotidiani, degli sportelli postali o bancari).

Infine, la **trasparenza** è garantita attraverso la tracciabilità di ogni fase della distribuzione, prevenendo il contrabbando e assicurando che i prodotti rispettino gli standard qualitativi e fiscali.

I tre pilastri della distribuzione che determinano il ruolo della catena logistica per il settore, sono ulteriormente rafforzati dal sistema **Track & Trace**, istituito a livello europeo con la **Direttiva 2014/40/UE** e i relativi provvedimenti attuativi, che consente di tracciare e rintracciare ogni confezione unitaria di prodotti del tabacco lungo tutta la filiera produttiva, dal fabbricante fino al punto in cui i prodotti vengono immessi sul mercato per la prima volta.

Ogni confezione di tabacco, infatti, deve essere **contrassegnata da un identificativo univoco** rilasciato dall'**Agenzia delle Dogane e dei Monopoli (ADM)**, e gli operatori della filiera devono **registrare tutti i passaggi della merce** fino alla prima rivendita al pubblico.

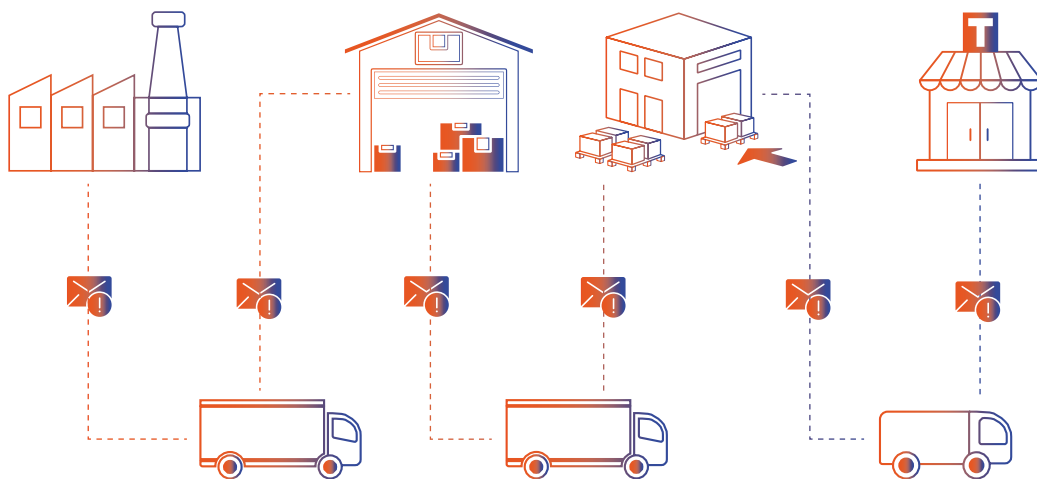
L'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli verifica la regolare apposizione dell'identificativo e monitora i percorsi della merce per prevenire e contrastare il contrabbando.

Il sistema utilizza una piattaforma telematica chiamata **SETT (Sistema Europeo per il Tracciamento del Tabacco)**, che permette agli operatori di registrare le movimentazioni dei

prodotti. **Logista**, in osservanza di questo sistema, ha adottato una infrastruttura avanzata SAP ITS e terminali RF⁹, progettati per garantire la tracciabilità e il monitoraggio preciso delle merci in entrata e in uscita. Il sistema si articola in diverse fasi operative, a partire dalla ricezione della merce, che prevede una verifica visiva e quantitativa iniziale, seguita dalla scansione del codice di trasporto mediante terminali RF¹⁰. A seconda della tipologia del carico, la verifica può avvenire a livello di pallet, colli, stecche, o pacchetti, con un controllo dettagliato delle etichette e delle quantità presenti rispetto ai documenti di trasporto.

Una volta accettata la merce, il sistema **Track & Trace** si occupa dell'allocazione, della consegna e dell'allestimento dell'ordine, gestito tramite il Monitor WMS (Warehouse Management Systems). Questo strumento consente di organizzare le missioni di prelievo, verificare lo stato delle operazioni e stampare le etichette necessarie per la successiva spedizione. L'intero processo è supportato da un monitor di interfaccia altamente avanzato, che registra ogni passaggio e assicura che tutte le informazioni siano correttamente archiviate e consultabili.

Per la gestione delle uscite merci, il sistema consente l'attribuzione della targa e la gestione degli itinerari, ottimizzando i percorsi di consegna. Ogni spedizione deve essere preventivamente autorizzata attraverso l'invio di un messaggio di richiesta, il quale viene monitorato per verificare l'avvenuta accettazione. In caso di errori di digitazione o necessità di correzioni, il sistema permette la creazione di documenti correttivi come note di credito e fatture rettificative, garantendo sempre la coerenza tra il magazzino fisico e quello contabile.



Sistema Track and Trace di Logista

Un aspetto fondamentale del sistema di **Track & Trace** di **Logista** è la **logistica inversa**, che include la gestione dei resi da rivendita e dei trasferimenti verso il deposito di aggregazione.

⁹ **ISAP - Internet Transaction Server** è una tecnologia che collega il sistema SAP (usato per gestire processi aziendali) a Internet. Permette agli utenti di accedere a funzioni SAP tramite browser web, senza dover installare software complicati.

Terminali RF - Radio Frequenza sono dispositivi portatili (come palmari o scanner) usati in magazzini e logistica. Comunicano in tempo reale con il sistema gestionale tramite onde radio, permettendo agli operatori di ricevere istruzioni, aggiornare lo stock e confermare operazioni direttamente sul campo.

¹⁰ Si pensi che la distribuzione di quotidiani di informazione e di prodotti finanziari e postali ha una minore capillarità rispetto a quella dei prodotti da fumo e inalazione.

Anche in questo caso, il sistema consente di acquisire i seriali dei prodotti, emettere note di credito e organizzare il ritiro della merce difettosa o in eccesso. Ogni operazione viene registrata nel Monitor T&T, che fornisce un quadro chiaro e aggiornato della movimentazione dei prodotti, garantendo trasparenza e conformità normativa. In sintesi, il sistema **Track & Trace** di **Logista** rappresenta **un'infrastruttura tecnologicamente avanzata per la gestione e il monitoraggio della supply chain**, assicurando **elevati standard di efficienza, sicurezza e tracciabilità**.

Recentemente, il sistema di tracciabilità è stato esteso anche ai prodotti del tabacco riscaldato, assicurando, quindi, trasparenza, controllo e tracciabilità anche per i prodotti più innovativi, oltre che per quelli più tradizionali.

2.1.2 La diversificazione nei servizi di distribuzione: Logista Pharma

Come evidenziato fino a qui, la specializzazione e la concentrazione dell'offerta nella distribuzione di prodotti di largo consumo, quali sigarette e altri prodotti da fumo e inalazione rappresentano fenomeni rilevanti per l'intera economia italiana. Questi processi sono influenzati da vari fattori, tra cui regolamentazioni governative, dinamiche di mercato e strategie aziendali, che sono in continua evoluzione e revisione.

La specializzazione nella produzione comporta la suddivisione del processo produttivo in fasi specifiche, affidate a entità o a reparti altamente specializzati che comunicano e si integrano tra loro. Questo approccio consente un aumento dell'efficienza e una riduzione dei costi, poiché ogni segmento della catena produttiva può ottimizzare le proprie operazioni.

Forte della sua competenza ed esperienza nella distribuzione, **Logista**, meno di due anni fa, ha compiuto un passo strategico acquisendo Gramma Farmaceutici (dal 1982 nella distribuzione farmaceutica) per diversificare il proprio business, con la creazione di **Logista Pharma**.

Questa acquisizione ha permesso a **Logista** di entrare ufficialmente nel mercato della distribuzione farmaceutica, sfruttando il know-how maturato in Spagna e Portogallo con le attività del Gruppo nel settore pharma.

Logista Pharma ha avviato un ambizioso programma di investimenti per sviluppare nuove piattaforme logistiche dedicate, e migliorare l'efficienza della distribuzione farmaceutica. Questa espansione consente a **Logista** di offrire un servizio ancora più rapido ed efficiente non solo nel mondo dei prodotti da fumo e da inalazione, ma anche verso farmacie, ospedali e grossisti, contribuendo alla crescita del settore farmaceutico in Italia.

Questa potenzialità è determinata dal fatto che nel settore farmaceutico la ricerca e sviluppo (R&S) è spesso separata dalla produzione e dalla distribuzione, così che le aziende produttrici

possono concentrarsi sulla fase della scoperta di nuovi composti oppure sulla industrializzazione e produzione su larga scala, e devono collaborare con altre entità per completare il ciclo produttivo e distributivo. Questa articolazione permette alle aziende farmaceutiche di sfruttare competenze specifiche e risorse dedicate, migliorando la qualità e l'innovazione dei prodotti.

Una rete di distribuzione adattabile alle esigenze specifiche dei prodotti farmaceutici, specializzata e dedicata, presenta, ovviamente, implicazioni importanti per la qualità dei prodotti e l'efficienza dei processi.

Infatti, una rete distributiva adeguata, per sviluppo e grado potenziale di specializzazione, non solo massimizza l'efficienza nella vendita di un prodotto specifico, ma rappresenta un elevato valore di opzione di espansione. Questo valore, che agisce come una riserva produttiva, deriva dalla possibilità di estendere rapidamente la gamma di prodotti senza dover ricostruire la rete da zero, riducendo significativamente i costi di entrata in nuovi mercati.

2.2 Le peculiarità del contesto italiano e la rete di Logista in Italia

In Italia, il mercato dei prodotti da fumo e non da fumo senza combustione si distingue per due aspetti principali: una forte regolamentazione e la presenza della storica rete delle tabaccherie. La vendita dei prodotti da fumo e inalazione, infatti, è regolamentata da un sistema che garantisce un rigoroso controllo su produzione, importazione e distribuzione. L'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli (ADM) gioca un ruolo cruciale in questo processo, assicurando la legalità dell'intera filiera.

Le tabaccherie italiane, di converso, non sono semplici punti vendita di prodotti del tabacco e della nicotina, ma rappresentano vere e proprie istituzioni che, tradizionalmente, offrono servizi aggiuntivi, come la vendita di valori bollati, biglietti della lotteria e concorsi a premi, gestione dei pagamenti online per delle imposte dirette, vendita delle ricariche telefoniche e biglietti per i mezzi pubblici. Questo sistema, unico in Europa, rappresenta un pilastro del controllo fiscale e legale. Il sistema distributivo garantisce un controllo capillare della filiera attraverso una rete storica di circa **50.000 tabaccherie**, presenti anche nei piccoli centri urbani e rurali¹¹.

Ciò evidenzia la distintiva prossimità al cliente di questo presidio essenziale rispetto alle altre realtà commerciali e il suo livello di integrazione nel contesto demografico nazionale, con un rapporto di **1 rivendita attiva ogni 1.150 abitanti**.

La marcata presenza capillare e la più ampia gamma di prodotti venduti, fanno sì che ogni giorno, in Italia, circa **15 milioni di persone**¹² entrino in una tabaccheria per effettuare i propri acquisti. I prodotti distribuiti e distribuibili da **Logista**, dunque, presentano un potenziale di contatto personale senza pari. Le tabaccherie italiane, inoltre, non sono semplici punti vendita, ma veri e propri presidi di controllo fiscale e legale.

¹¹ Si pensi che la distribuzione di quotidiani di informazione e di prodotti finanziari e postali ha una minore capillarità rispetto a quella dei prodotti da fumo e inalazione.

¹² Ipsos - Logista (2025), *Prodotti da fumo e da inalazione: studio sul fenomeno dell'illegalità - Dati 2024*.

Un sistema così articolato, rigorosamente controllato pur nella sua ampia capillarità, non solo facilita la distribuzione dei prodotti da fumo e inalazione, ma rappresenta anche un modello unico di gestione, che include la vendita di altri beni regolamentati. Attualmente sono **42.196** le rivendite che aderiscono al servizio del **Trasporto Garantito**, con un numero di ordini medi per rivendita pari a **55 ordini/anno**, più di uno a settimana.

Il **Trasporto Garantito** è un servizio attraverso il quale **Logista** assicura la consegna affidabile e certa dei prodotti ai punti vendita, riducendo i rischi legati a danni, o perdite, durante il trasporto. Questo servizio tutela il cliente attraverso una assicurazione completa e permette a **Logista** di garantire la **ricezione gratuita della merce rubata o danneggiata** entro **24 ore**. Prevede, inoltre, una efficiente gestione delle anomalie: se la merce risulta mancante o eccedente rispetto all'ordine, il reintegro avviene entro **48 ore** dalla segnalazione e prevede il ritiro dei resi. Il trasportatore, infatti, può ritirare direttamente la merce non conforme, o quella che il fornitore decide di ritirare dalla vendita (logistica inversa).

Grazie a questo servizio, **Logista** offre una distribuzione efficiente e sicura, garantendo ai rivenditori una gestione ottimale degli ordini e una maggiore tutela contro eventuali imprevisti.

Ne emerge, dunque, per l'azienda, un ruolo strategico di primo piano nel settore: grazie alla sua estesa rete distributiva, Logista non solo garantisce una copertura nazionale totale, ma contribuisce anche a mantenere un equilibrio tra controllo normativo e accessibilità dei prodotti. La sua capacità di raggiungere un numero così elevato di punti vendita le permette di essere un attore chiave nel supportare i dettaglianti, offrendo loro strumenti per gestire al meglio l'inventario e rispondere alle esigenze dei consumatori, pur nel rispetto delle rigide normative fiscali e sanitarie.

Nel 2024, il numero di rivendite attive è leggermente diminuito rispetto agli anni precedenti, attestandosi a 50.099¹³, anche a seguito dell'aggregazione e all'ottimizzazione di diverse tabaccherie. Tuttavia, l'aggio medio per rivendita ha continuato a crescere, passando da 44.294 euro nel 2023 a 46.300 euro nel 2024¹⁴. Questo aumento suggerisce un'importante capacità di reddito per i rivenditori, probabilmente dovuta alla maggiore domanda dei nuovi prodotti, come le sigarette elettroniche.

Nonostante la diversificazione dei prodotti, il **fido medio per il tabacco** continua ad aumentare, arrivando a **18.027 euro nel 2024**, in aumento rispetto agli anni precedenti.

¹³ Si considerano rivendite attive quelle che hanno prodotto reddito da tabacchi nell'arco dell'esercizio finanziario.

¹⁴ Il dato si riferisce alle tabaccherie che hanno prelevato regolarmente tabacchi, realizzando 12 mesi di fatturato. Sono state escluse le tabaccherie che non hanno effettuato prelevamenti costanti in quanto stagionali, o di nuova istituzione oppure interessate da eventi straordinari che hanno impedito lo svolgimento regolare dell'attività durante l'anno.

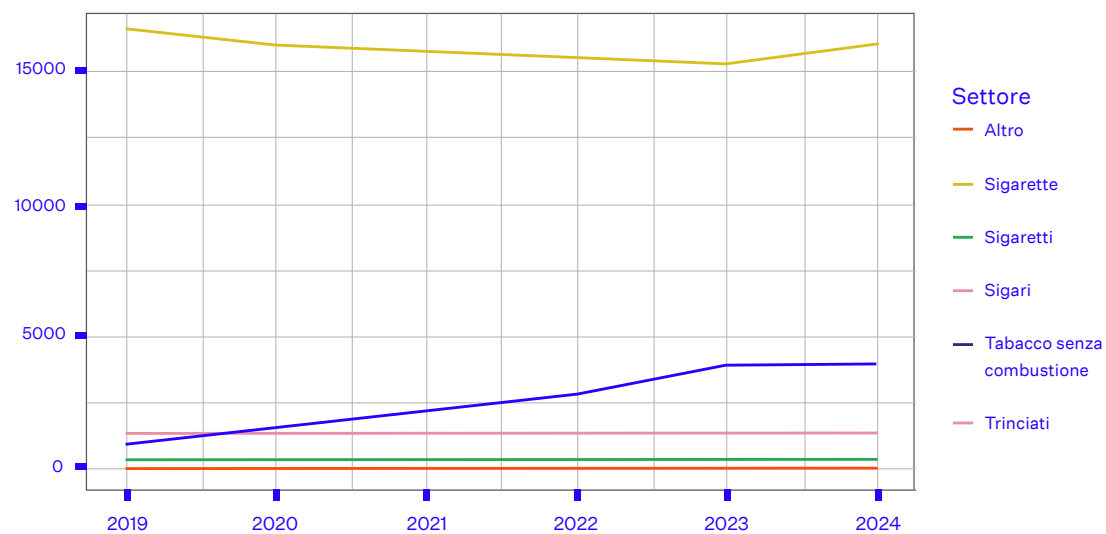


Figura 4 Fatturato lordo in percentuale del totale per settore aggregato
Fonte: Elaborazione su dati Logista, Italia, 2024.

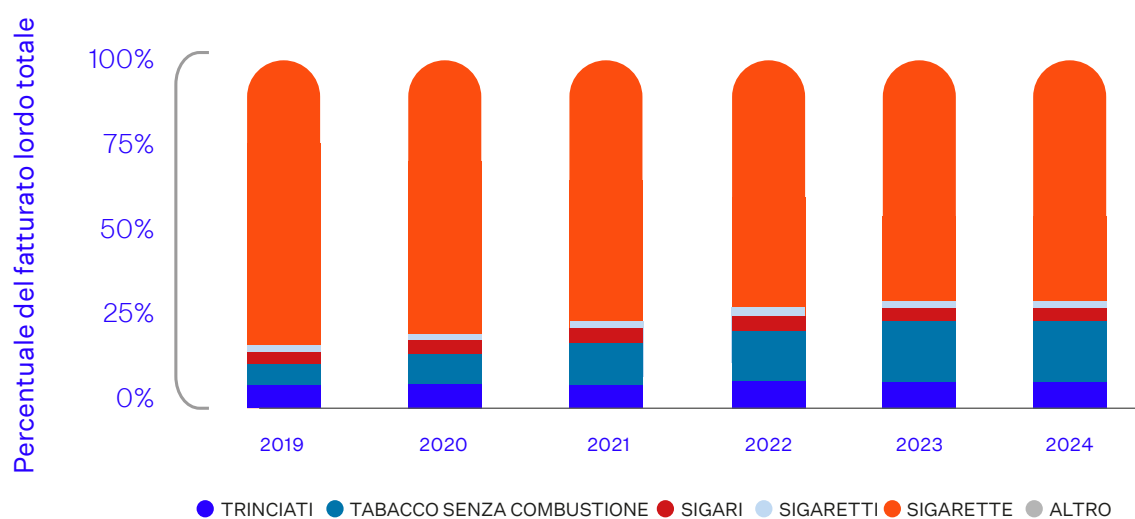


Figura 5 Percentuale di fatturato lordo per settore aggregato
Fonte: Elaborazione su dati Logista, Italia, 2024.

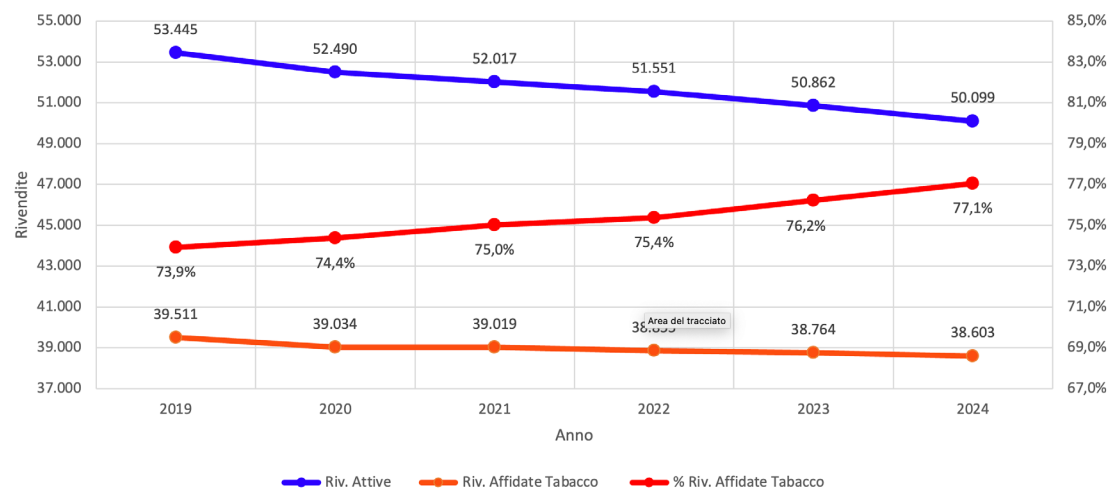


Figura 6 Rivendite attive ed affidate al tabacco
Fonte: Elaborazione su dati Logista, Italia, 2024.

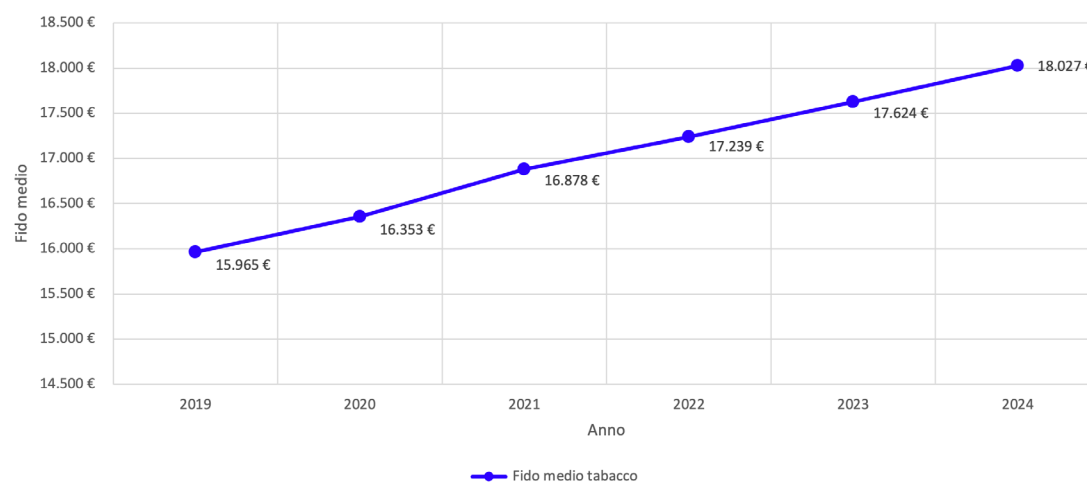


Figura 7 Fido medio Tabacco
Fonte: Elaborazione su dati Logista, Italia, 2024.

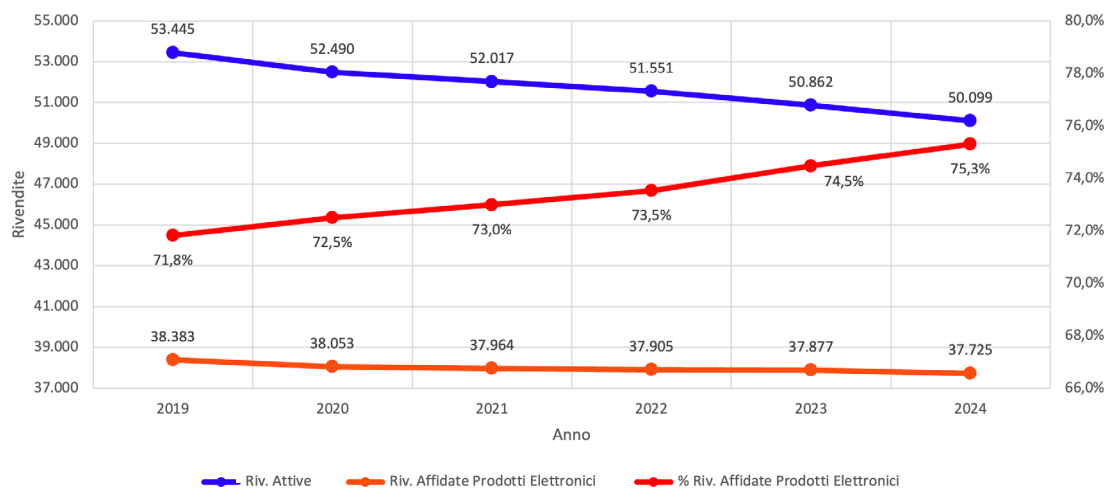


Figura 8 Rivendite Logista

Fonte: Elaborazione su dati Logista, Italia, 2024.

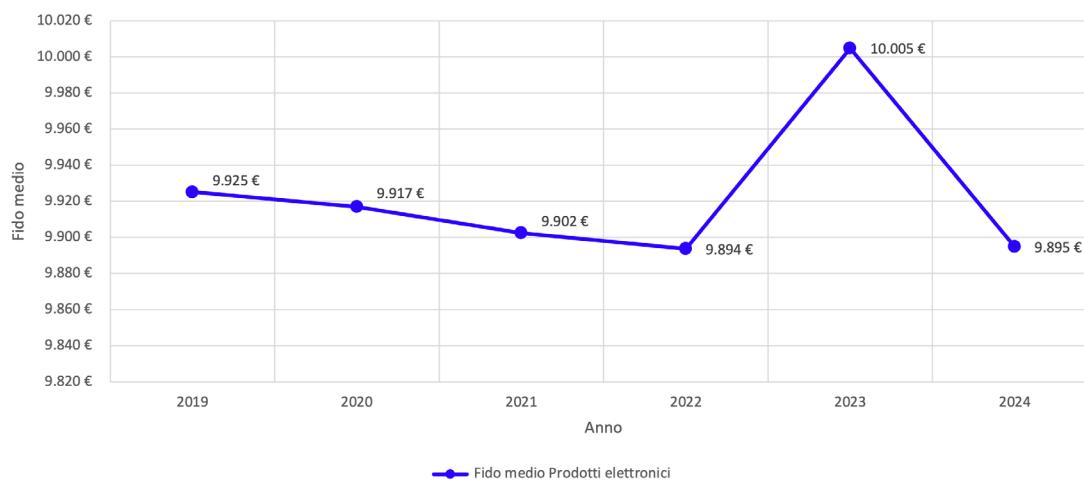


Figura 9 Fido medio Prodotti elettronici

Fonte: Elaborazione su dati Logista, Italia, 2024.

In questo contesto, l'espansione della infrastruttura distributiva - per rispondere alla domanda crescente dei nuovi prodotti di fumo a rischio ridotto, e beni meritori quali i farmaci - costituisce una prospettiva di miglioramento sociale rilevante, che investe il rapporto stesso tra industria e Stato. A questo riguardo, dai dati del monitoraggio Passi¹⁵ emerge una tendenza chiara e significativa: negli ultimi anni si è registrata una riduzione costante della quota di persone che utilizzano esclusivamente sigarette tradizionali. Ciò sembra corrispondere, quindi, a un cambiamento strutturale nelle abitudini dei consumatori, con una progressiva diversificazione delle abitudini di consumo.

Questo fenomeno riflette non solo l'evoluzione delle preferenze individuali, ma anche l'impatto di fattori come l'innovazione tecnologica e, probabilmente, una crescente attenzione verso soluzioni percepite come possibilmente meno dannose per la salute.

2.2.1 Le iniziative per la sostenibilità

Un aspetto cruciale del mercato dei prodotti da fumo e inalazione è il loro impatto ambientale, derivante dai rifiuti generati durante il consumo. A questo riguardo, due iniziative a livello nazionale stanno rispondendo alle esigenze del mercato e rappresentano delle grandi sfide ambientali.

In primo luogo, il progetto avviato da **Logista**, denominato **RECYCLE-CIG**, mira a raccogliere e smaltire i rifiuti elettronici dei dispositivi delle sigarette elettroniche esauste, come batterie e metalli pesanti che, se non gestiti correttamente, possono contaminare gli ecosistemi. La gestione sostenibile di questi rifiuti richiede soluzioni innovative ed universali, che necessitano di copertura nazionale. Grazie a questo progetto, i consumatori possono conferire gratuitamente e senza obbligo di acquisto le **sigarette elettroniche esauste** nelle **box RECYCLE-CIG** presenti nelle oltre 30.000 tabaccherie aderenti, mentre **Logista** si occupa del **trasporto e della tracciabilità** dei dispositivi raccolti, garantendo il corretto smaltimento attraverso il **Centro di Coordinamento RAEE**.



A fronte dei circa 4.500 miliardi di mozziconi di sigarette che ogni anno vengono dispersi nell'ambiente, si inserisce la seconda iniziativa, messa in atto da **Erion Care**. Questo Consorzio, il primo in Italia ad adottare la Responsabilità Estesa del Produttore (EPR), si dedica alla gestione responsabile dei rifiuti derivanti dai prodotti del tabacco con filtro (EPR) dedicato alla gestione

¹⁵ Il programma Passi (Progressi delle Aziende Sanitarie per la Salute in Italia) è stato avviato dall'Istituto Superiore di Sanità nel 2006 con l'obiettivo di effettuare un monitoraggio a 360 gradi sullo stato di salute della popolazione adulta italiana.

responsabile dei rifiuti dei prodotti del tabacco con filtro. In conformità al Decreto SUP, Erion Care promuove azioni concrete per contrastare l'abbandono dei mozziconi nell'ambiente, finanziando la raccolta, il trattamento e la sensibilizzazione dei consumatori. Inoltre, il Consorzio collabora con le Istituzioni per garantire un monitoraggio efficace della filiera e una corretta comunicazione dei dati sul sistema EPR.

2.3 Sfide della filiera distributiva

In un quadro di dinamica trasformativa dell'intero settore della distribuzione, la filiera distributiva dei prodotti del tabacco e della nicotina si trova ad affrontare sfide complesse e interconnesse, che richiedono un approccio strategico per garantire l'efficienza operativa e il rispetto delle normative. Uno dei problemi più pressanti è rappresentato dal contrabbando e dal mercato illecito, che costituiscono, come detto, una minaccia significativa sia per le entrate fiscali, sia per la salute pubblica. In Europa, il commercio illegale di tabacco causa perdite fiscali stimate in miliardi di euro ogni anno, e corrispondenti costi sociali per la salute, a cui si aggiunge l'espansione del mercato non regolamentato di prodotti sostitutivi, come quelli a base di cannabis. Per contrastare questo fenomeno, è essenziale rafforzare i controlli alle frontiere e implementare sistemi di tracciabilità avanzati, che consentano un monitoraggio più efficace lungo l'intera filiera, oltre a strutturare un pacchetto di norme chiare e precise.

Parallelamente, la digitalizzazione rappresenta una sfida e un'opportunità per il settore. L'adozione di sistemi di tracciabilità digitale, come richiesto dalla Direttiva Europea sui Prodotti del Tabacco, consente di migliorare il controllo del flusso di merci, riducendo i rischi di frodi e aumentando la trasparenza delle operazioni. Questi strumenti non solo contribuiscono alla lotta al contrabbando, ma facilitano anche l'adattamento della filiera alle crescenti richieste di regolamentazione.

In sintesi, la filiera distributiva dei prodotti del tabacco e della nicotina è al centro di una profonda trasformazione, guidata dalla necessità di affrontare sfide globali come il contrabbando, la digitalizzazione, la sostenibilità e l'emergere di nuovi prodotti. Questi cambiamenti richiedono una risposta coordinata che integri innovazione tecnologica, strategie di regolamentazione e iniziative sostenibili, per garantire un futuro più responsabile e competitivo per il settore.

2.3.1 Il ruolo della regolamentazione europea e internazionale

Il settore dei prodotti del tabacco e della nicotina è regolato da un impianto normativo articolato e consolidato, prevalentemente di matrice europea, che ha garantito, nel tempo, un elevato grado di coerenza tra gli ordinamenti nazionali e una sostanziale convergenza delle politiche fiscali e regolatorie. Le due principali fonti legislative dell'Unione Europea in materia - la Direttiva 2011/64/UE relativa alla struttura e alle aliquote dell'accisa sui tabacchi lavorati (TED) e la Direttiva 2014/40/UE sui prodotti del tabacco (TPD2) - costituiscono il perno del sistema

normativo vigente. Esse definiscono, rispettivamente, i principi generali di armonizzazione fiscale e le misure a tutela della salute pubblica, nonché gli aspetti commerciali e industriali legati alla produzione, confezionamento, vendita e comunicazione dei prodotti.

La Direttiva 2011/64/UE, pur non includendo esplicitamente i nuovi prodotti del tabacco e della nicotina, ha introdotto un principio fondamentale già nel considerando n. 4: la necessità di distinguere tra le diverse tipologie di tabacchi lavorati, in base alle loro caratteristiche e agli usi cui sono destinati. Questo principio, seppur espresso in forma embrionale, ha posto le basi per un approccio differenziato, che ha trovato concreta applicazione nei quadri fiscali nazionali. In particolare, l'Italia - primo tra i Paesi dell'UE - ha introdotto, sin dal 2015, un modello normativo che distingue chiaramente tra prodotti da fumo tradizionali e prodotti innovativi senza combustione, attraverso definizioni allineate al Codice doganale dell'Unione e regimi fiscali specifici. Tale modello è stato progressivamente adottato, con varianti minime, dalla maggior parte degli Stati membri, dando vita a un'armonizzazione di fatto, che ha garantito l'ordinato funzionamento del mercato interno e la coerenza delle politiche fiscali.

Parallelamente, la Direttiva 2014/40/UE ha svolto un ruolo fondamentale nel definire un quadro armonizzato per la regolamentazione dei prodotti del tabacco e dei prodotti correlati. Essa ha introdotto misure organiche a tutela della salute pubblica, come limiti alle emissioni delle sigarette, avvertenze sanitarie più visibili, regole per l'etichettatura e il confezionamento, nonché strumenti per la tracciabilità e la sicurezza dei prodotti. Tra le innovazioni più rilevanti, si segnala l'introduzione delle categorie "sigarette elettroniche" e "prodotti del tabacco di nuova generazione", che hanno consentito agli Stati membri di sviluppare normative di dettaglio nel pieno rispetto dell'ordinamento unionale. La Direttiva, inoltre, ha individuato - nella presenza, o assenza, di combustione - il criterio fondamentale per la differenziazione tra prodotti da fumo e prodotti non da fumo, ponendo le basi per una regolamentazione moderna e coerente.

Le disposizioni più recenti della Direttiva, come l'estensione del divieto di aromi caratterizzanti al tabacco riscaldato (Direttiva delegata 2022/2100) e l'ampliamento del sistema di tracciabilità, sono state recepite e applicate nei vari Stati membri solo negli ultimi mesi, confermando la dinamicità e l'evoluzione costante del quadro normativo.

Nel complesso, il sistema regolatorio e fiscale dell'Unione Europea, così come attualmente configurato, ha dimostrato di essere efficace nel garantire il controllo sull'utilizzo dei prodotti del tabacco e della nicotina, nel tutelare la salute dei cittadini europei e nel fornire agli Stati membri un quadro normativo solido e flessibile per l'adozione di misure coerenti con le esigenze nazionali.

A livello internazionale, ai fini di una ricognizione esaustiva, è necessario prendere in considerazione la Convenzione Quadro dell'Organizzazione Mondiale della Sanità per il Controllo del Tabacco (FCTC), adottata nel 2003 ed entrata in vigore nel 2005. La FCTC rappresenta il primo trattato internazionale vincolante in materia di salute pubblica e disciplina numerosi aspetti legati alla produzione, tassazione, distribuzione, commercializzazione e uso dei prodotti del tabacco. Ogni due anni, la Conferenza delle Parti (COP) valuta l'attuazione della Convenzione e definisce le priorità politiche e normative per il ciclo successivo. Negli ultimi anni, l'attenzione della FCTC si è progressivamente spostata verso i prodotti innovativi senza combustione, come

il tabacco riscaldato e le sigarette elettroniche, sebbene i prodotti tradizionali a combustione rappresentino ancora la quota maggioritaria in termini di consumo e iniziazione.

È appena il caso di rilevare come, nel contesto della prossima sessione della COP, l'Unione Europea parteciperà con una posizione unitaria, definita attraverso un processo di coordinamento tra gli Stati membri in sede di Consiglio dell'UE e guidato dalla Direzione Generale per la Salute (DG SANTE). Questo approccio mira a garantire coerenza e rappresentatività nelle posizioni espresse a livello internazionale, fermi restando i principi regolatori vigenti nell'Unione Europea ed adottati a seguito di un articolato processo di approvazione.

In tale prospettiva, come noto, il dibattito interno all'UE sulla revisione delle Direttive segue un percorso autonomo, articolato e fondato su analisi tecniche approfondite, che richiede tempi e modalità di confronto propri delle dinamiche legislative dell'UE: appare ragionevole segnalare l'opportunità che le decisioni assunte in ambito FCTC non anticipino, né condizionino, tale dibattito e le scelte che ne conseguiranno.

2.3.2 Evoluzione dei prodotti e prospettive future

La filiera distributiva dei prodotti da fumo e non da fumo senza combustione è ben strutturata e adattabile anche ad altri prodotti di rilevanza sociale. Essa è pronta ad affrontare le sfide legate alla regolamentazione, al contrasto del mercato illecito, alla sostenibilità e alla digitalizzazione. Investire in tecnologie innovative e promuovere politiche di trasparenza e sostenibilità sarà essenziale per il futuro del settore. Una gestione efficiente della distribuzione non solo garantirà il rispetto delle normative, ma contribuirà anche a fronteggiare i cambiamenti del mercato e a migliorare la salute pubblica.

L'industria legale si posiziona al crocevia tra economia, salute pubblica e innovazione tecnologica, affrontando sfide complesse, mentre cerca di rispondere alle preferenze dei consumatori e alle crescenti regolamentazioni. In un contesto caratterizzato da una maggiore consapevolezza dei rischi associati al fumo, il settore, come già osservato, sta intraprendendo un percorso di trasformazione che combina lo sviluppo di alternative a rischio ridotto, come i prodotti a tabacco riscaldato (Heat Not Burn), con l'adozione di strategie che promuovono un consumo responsabile.

L'evoluzione tecnologica del settore, a cui ha fatto seguito l'introduzione sul mercato di nuovi prodotti senza combustione, ha posto al legislatore nazionale la sfida di configurare un ordinamento chiaro, coerente e che bilanciasse adeguatamente tutti gli interessi in gioco. In questo contesto, l'Italia è storicamente all'avanguardia anche nella disciplina, sia regolatoria che fiscale, di tutti i prodotti del tabacco e della nicotina.

Sin dal D.Lgs. n. 188 del 15 dicembre 2014, l'Italia ha introdotto un sistema normativo all'avanguardia per disciplinare i prodotti innovativi privi di combustione, istituendo due nuove categorie fiscali: i "tabacchi da inalazione senza combustione" (prodotti del tabacco

riscaldato) e i “prodotti da inalazione senza combustione costituiti da sostanze liquide” (sigarette elettroniche).

A ciascuna categoria è stato attribuito un regime fiscale, distributivo e di vendita specifico, distinto da quello delle sigarette tradizionali e degli altri prodotti da fumo, in linea con i principi dell’ordinamento unionale.

Questo approccio, come si è avuto modo di segnalare, è stato successivamente adottato anche da molti altri Stati membri dell’UE, che hanno introdotto tassazioni differenziate tra i prodotti tradizionali combustibili e i nuovi prodotti senza combustione.

Alla luce delle evoluzioni di mercato, il legislatore italiano ha continuato ad aggiornare il quadro normativo per istituire nell’ordinamento, progressivamente, categorie specifiche per tutti i prodotti di nuova generazione via via introdotti sul mercato: nel 2021, mediante la creazione di una categoria specifica per i cosiddetti “sacchetti di nicotina” (D.Lgs. 504/1995, articolo 62-quater.1) e, nell’ottobre 2024, con l’istituzione della categoria “prodotti da inalazione senza combustione costituiti da sostanze solide diverse dal tabacco, contenenti o meno nicotina” (D.Lgs. 504/1992, articolo 62-quater.2).

In questo contesto, **Logista** è stata impegnata nel processo di recepimento delle nuove direttive europee, fungendo da **ponte strategico** tra filiera, industria e Istituzioni. Grazie alla sua esperienza nel settore della distribuzione regolamentata, l’azienda ha facilitato il dialogo tra gli attori coinvolti, contribuendo a una **implementazione efficace e bilanciata** delle normative europee.

Uno degli aspetti chiave del suo intervento è stato quello di **anticipare e mitigare le criticità** che avrebbero potuto emergere sul mercato. La complessità delle nuove regolamentazioni, in particolare quelle legate alla **tracciabilità dei prodotti e alla fiscalità**, ha richiesto un approccio coordinato per evitare impatti negativi sulla distribuzione e sulla competitività delle imprese.

Logista ha lavorato attivamente per garantire che le nuove disposizioni fossero **applicabili senza distorsioni**, tutelando la sostenibilità del settore e la legalità del mercato. Grazie a questa azione di mediazione, l’azienda ha contribuito a **rafforzare la trasparenza e la sicurezza** nella filiera, assicurando che le esigenze degli operatori fossero rappresentate in modo efficace presso le Istituzioni europee e nazionali.

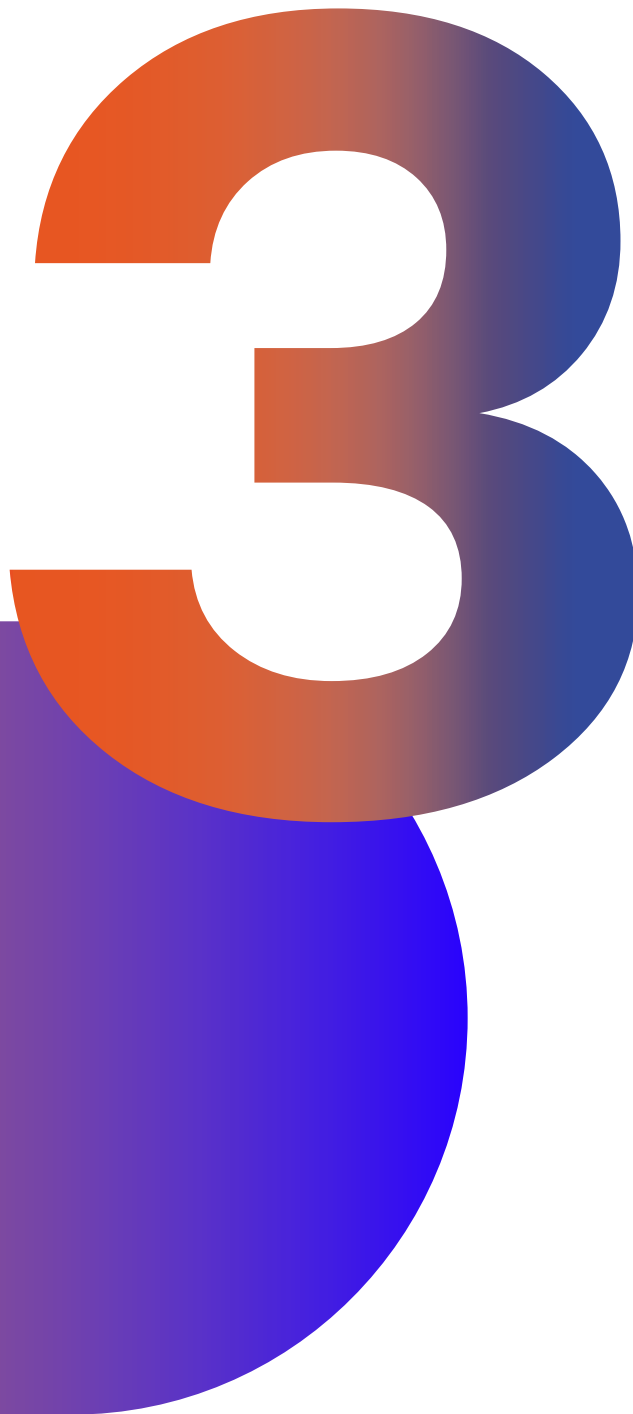
In un contesto in costante evoluzione, **Logista** ha saputo adeguare i suoi sistemi alle nuove sfide, dalla digitalizzazione delle operazioni logistiche, con l’adozione di tecnologie come l’Intelligenza Artificiale e l’IoT - che hanno consentito di ottimizzare la gestione della supply chain e migliorare l’efficienza operativa. La sostenibilità si è affermata come un pilastro strategico fondamentale per il futuro del settore. Iniziative come il trasporto a ridotto impatto ambientale e il riciclo dei dispositivi elettronici rispondono alle crescenti richieste della società e della normativa in materia di ESG (Environmental, Social, Governance).

La capacità di adattarsi a queste tendenze sarà determinante per il successo di tutte le aziende del settore, garantendo, al contempo, un impatto positivo sulla salute pubblica e sull’ambiente.

In sintesi, il settore dei prodotti del tabacco e della nicotina si trova in un momento cruciale di trasformazione. L'evoluzione delle preferenze dei consumatori, l'innovazione tecnologica e la diversificazione strategica delle attività rappresentano opportunità significative per il settore. Inoltre, sfide come il mercato illegale, in cui **Logista** è impegnata come presidio di legalità, l'adozione di strategie innovative e la collaborazione tra settore privato e pubblico saranno fondamentali per affrontare le sfide future e promuovere un equilibrio tra innovazione, salute pubblica e sostenibilità economica.

Capitolo 3

**Strategie
di Logista
nel contesto
economico**



Strategie di Logista nel contesto economico

3.1 Il Gruppo Logista

Il **Gruppo Logista**¹⁶, leader nella distribuzione di prodotti e servizi per i punti vendita in Europa, rappresenta una delle realtà più significative nel panorama distributivo europeo. Con una presenza capillare in paesi chiave come **Spagna, Francia, Italia, Portogallo, Paesi Bassi, Belgio e Polonia**, l'azienda serve oltre **200.000 punti vendita**, coprendo una vasta gamma di settori, tra cui prodotti da fumo e inalazione, articoli di convenienza, distribuzione farmaceutica e logistica integrata.

Oggi, l'azienda gestisce un sistema logistico avanzato che combina infrastrutture moderne e tecnologie all'avanguardia. Con 45 hub logistici e una rete di piattaforme distribuite strategicamente nei paesi in cui opera, l'azienda è in grado di gestire ogni anno oltre 350 milioni di spedizioni, garantendo efficienza, puntualità e flessibilità nella consegna. La sua missione consiste nella creazione e nella gestione di una catena di distribuzione altamente specializzata, che garantisce un accesso rapido ed efficiente ai mercati a tutti gli agenti economici della filiera produttiva e ai consumatori finali. Questo obiettivo viene perseguito attraverso un approccio centrato sul cliente e sull'innovazione. Il Gruppo si impegna a fornire un servizio di eccellenza, assicurando una gestione ottimale delle risorse lungo l'intera filiera.

Come già osservato nei capitoli precedenti, **Logista** rappresenta un esempio di eccellenza nel settore della distribuzione, con una storia caratterizzata da crescita, innovazione e responsabilità sociale. Grazie alla sua missione, orientata al cliente e ai valori centrati su sostenibilità e innovazione, l'azienda è ben posizionata per affrontare le sfide future e continuare a svolgere un ruolo di primo piano nel panorama europeo della logistica. I suoi valori fondanti includono innovazione, sostenibilità, trasparenza e responsabilità sociale. L'azienda si è distinta per il suo impegno nel mitigare l'impatto ambientale delle proprie operazioni e, nel 2023, ha raggiunto l'obiettivo di una riduzione del 15% delle emissioni di CO₂, soprattutto grazie alla transizione verso fonti energetiche rinnovabili nei suoi magazzini.

Guardando al futuro, **Logista** punta a consolidare ulteriormente la sua leadership attraverso l'espansione in nuovi mercati e il potenziamento delle tecnologie digitali. Tra le iniziative pianificate vi è lo sviluppo di soluzioni di 'logistica intelligente', che permetteranno di ottimizzare ulteriormente le operazioni e garantire eccellenti livelli di servizio.

Infine, l'azienda mira a rafforzare la propria presenza nel settore della logistica farmaceutica, un segmento in forte crescita. Nel 2024, essa ha previsto di investire 50 milioni di euro nella costruzione di nuovi magazzini refrigerati, progettati per soddisfare gli standard più elevati richiesti dal trasporto di prodotti farmaceutici sensibili alla temperatura.

A livello internazionale, **Logista** ha sviluppato una solida esperienza nella distribuzione

¹⁶ **Logista** (2025).

farmaceutica, in particolare in Spagna e Portogallo. In Spagna, **Logista Pharma** offre servizi di logistica completi all'industria farmaceutica, includendo la distribuzione a ospedali, farmacie, grossisti e cliniche. Nella penisola iberica, **Logista Pharma** è riconosciuta come leader nella distribuzione farmaceutica ospedaliera, gestendo una vasta gamma di prodotti che spaziano dai farmaci ai dispositivi medici, integratori nutrizionali e cosmetici. Nei Paesi europei in cui ha sede, l'azienda distribuisce prodotti convenience, ricariche telefoniche, prodotti del tabacco, farmaci, libri, pubblicazioni, lotterie e altri articoli. Inoltre, **Logista** effettua distribuzioni verso grossisti in Polonia e gestisce le consegne express da e per il Benelux.

3.2 Logista in Italia

Logista è il principale distributore di prodotti da fumo e inalazione in Italia e fornisce un supporto essenziale alla rete di rivenditori sul territorio nazionale, garantendo la distribuzione settimanale nei circa 8.000 comuni, raggiungendo così il 100% del territorio nazionale. Attraverso i suoi quattro hub principali situati a **Tortona, Anagni, Catania e Fiano Romano** insieme a circa 90 transit point distribuiti sul territorio nazionale, l'azienda assicura la consegna settimanale a circa 60.000 punti vendita. Questa infrastruttura estesa consente di raggiungere anche le località più remote, consolidando la posizione di leader dell'azienda nella distribuzione di prodotti del tabacco, convenience e farmaceutici. Questo risultato è frutto di una gestione innovativa e tecnologicamente avanzata della catena distributiva, che integra tecnologie human-centric e sistemi di tracciamento digitale, per garantire efficienza e sicurezza lungo tutta la supply chain.

L'azienda dispone di una rete capillare di centri di stoccaggio strategicamente distribuiti sul territorio nazionale, progettati per ottimizzare i flussi di merci e garantire una distribuzione tempestiva ed efficace. Questi magazzini sono attrezzati con tecnologie avanzate per la gestione delle scorte, il monitoraggio delle condizioni ambientali e l'automazione dei processi di picking e smistamento, consentendo di ridurre al minimo gli errori e massimizzare la produttività. Inoltre, il controllo diretto sulle strutture permette a **Logista** di adattarsi rapidamente alle variazioni della domanda, gestire in modo più flessibile eventuali picchi stagionali e garantire un servizio continuativo anche in situazioni critiche.

Oltre alle infrastrutture di stoccaggio, **Logista** gestisce e coordina direttamente una flotta di mezzi di trasporto dedicata, mantenendo il pieno controllo operativo sulla distribuzione dei prodotti fino ai punti vendita, attraverso un modello che combina la **flessibilità esterna con**

un rigoroso controllo interno. Questa scelta strategica permette all'azienda di beneficiare di diversi vantaggi competitivi, in primo luogo assicurando una maggiore affidabilità nelle consegne ed evitando i rischi legati ai ritardi o ai disservizi dovuti al subappalto a terzi.

Logista è anche impegnata sul fronte di avanguardia della promozione di pratiche di economia circolare. Attraverso il programma "RECYCLE-CIG", lanciato nel 2022, l'azienda ha sensibilizzato migliaia di consumatori sul corretto smaltimento delle sigarette elettroniche esauste. Questo programma ha portato al riciclo di oltre 5 milioni di dispositivi nel primo anno, evidenziando il ruolo di Logista come attore responsabile nel settore.

Un aspetto cruciale della mission aziendale è rappresentato dalla valorizzazione delle risorse umane. Con oltre 3.000 dipendenti diretti ed indiretti, **Logista Italia** investe continuamente nella formazione e nello sviluppo delle competenze del proprio personale, contribuendo a creare un ambiente di lavoro inclusivo e stimolante. Questa forza lavoro permette all'azienda di gestire una rete di distribuzione capillare e garantire efficienza operativa in tutto il Paese. I dipendenti diretti di Logista sono più di 600, con contratto a tempo indeterminato ed una età media di 36 anni, suddivisi in 10 regioni italiane quali: Lazio, Piemonte, Sicilia, Sardegna, Emilia Romagna, Lombardia, Toscana, Puglia, Campania e Liguria.

La presenza di dipendenti nelle principali regioni è un importante obiettivo aziendale, anche allo scopo di collaborare e dialogare con le Istituzioni. Gli investimenti aziendali generano occupazione, stimolano lo sviluppo di infrastrutture, favoriscono l'innovazione e contribuiscono alla competitività del Paese anche nel contest internazionale. Con un coinvolgimento diretto tra i partner, la filiera dei prodotti da fumo e inalazione dà impulso a settori strategici e garantisce stabilità economica, gettito fiscale e opportunità per le nuove generazioni, oltre a stimolare la crescita locale.

Inoltre, dal punto di vista sociale, la distribuzione dei dipendenti su più regioni consente di valorizzare le diverse competenze presenti in Italia, favorendo l'inclusione e la coesione territoriale, creando opportunità lavorative su scala nazionale e rafforzando il legame tra l'azienda e il territorio.

Logista investe molto anche in azioni e piani di Diversity & Inclusion come elemento fondamentale per il successo e la crescita aziendale. Infatti, in un settore altamente dinamico come la distribuzione, valorizzare la diversità tra i dipendenti consente di arricchire il capitale umano dell'azienda, favorendo l'innovazione e la competitività. Promuovere l'inclusione significa garantire pari opportunità, costruendo un ambiente di lavoro dove ogni persona si sente valorizzata e supportata indipendentemente dal genere, dall'etnia, dall'orientamento, o dalle abilità.

Una strategia solida di D&I come quella adottata da **Logista** negli anni porta benefici tangibili, dal miglioramento della collaborazione, la crescita della soddisfazione e produttività dei dipendenti al rafforzamento della reputazione aziendale. Inoltre, le politiche di inclusione contribuiscono al progresso sociale, creando un impatto positivo nel tessuto economico e comunitario. **Logista Italia**, con la sua presenza capillare sul territorio, ha l'opportunità di guidare il cambiamento, adottando pratiche sostenibili e responsabili per una crescita inclusiva e innovativa.

Negli anni, **Logista** ha intrapreso un percorso di diversificazione per ampliare la propria presenza in settori strategici. La nascita di **Logista Retail** ha rappresentato il primo passo in

questa direzione, permettendo all'azienda di entrare nel mercato della commercializzazione all'ingrosso di prodotti convenience, tra cui food & beverage, articoli per la casa e prodotti per il commercio di prossimità. Parallelamente, come già precedentemente accennato, con la fondazione di **Logista Pharma**, l'azienda si è inserita nel settore della distribuzione farmaceutica, realizzando nuove piattaforme logistiche dotate di sistemi avanzati per la catena del freddo, con l'obiettivo di garantire efficienza e sicurezza nella consegna dei farmaci.

L'acquisizione fornisce una base operativa solida, con una piattaforma logistica di 25.000 mq e oltre 200.000 spedizioni gestite annualmente, che offre la possibilità di trasferire il know-how maturato da **Logista** in altri Paesi e adattarlo al contesto italiano.

L'ingresso nel mercato italiano della distribuzione farmaceutica apre diverse opportunità di sviluppo. In primo luogo, l'azienda può sfruttare la sua esperienza internazionale per implementare best practices e innovazioni tecnologiche nel contesto italiano. Inoltre, la presenza di una solida infrastruttura logistica e una rete di distribuzione capillare permettono di offrire servizi efficienti e di alta qualità ai clienti italiani. Un ulteriore aspetto riguarda la possibilità di espandere l'offerta di servizi a valore aggiunto, come la gestione integrata della supply chain, servizi di cold chain per prodotti sensibili alla temperatura e soluzioni personalizzate per i diversi attori del settore farmaceutico. Questo approccio può differenziare **Logista** dai concorrenti e consolidare la sua posizione nel mercato italiano.

Infatti, l'azienda ha dimostrato un forte impegno per la sostenibilità ambientale attraverso diverse iniziative concrete. Essa ha adottato misure per ridurre il consumo energetico nei propri hub, mediante l'installazione di pannelli fotovoltaici e l'acquisto di energia da fonti rinnovabili. Inoltre, ha investito in soluzioni di trasporto green per ridurre le emissioni di CO₂ e implementato programmi di reverse logistics, come l'iniziativa **Logista Green Box** per il riutilizzo degli imballaggi.

Il progetto **Logista Green Box** ha lo scopo di promuovere il riutilizzo degli imballaggi di cartone all'interno del proprio ciclo produttivo. Esso prevede che le scatole utilizzate per le consegne siano ritirate settimanalmente presso i clienti, tracciate e portate nei quasi 90 transit point di **Logista**. Successivamente, le scatole vengono smistate nei quattro hub nazionali, dove subiscono un controllo qualità. Le scatole idonee vengono reimmesse nel ciclo produttivo grazie a macchine formatrici realizzate ad hoc.

Il progetto coinvolge oltre 55.000 punti vendita serviti dall'azienda in tutta Italia, con un totale di 3 milioni di ordini e 8 milioni di colli in consegna annualmente. Grazie a questo sistema, **Logista** riesce a recuperare circa l'80% delle scatole utilizzate, che vengono riutilizzate, in media, per quattro o più cicli di vita.

Il successo dell'iniziativa è in gran parte dovuto al coinvolgimento attivo dei tabaccai, che viene premiato con attestati di merito e visibilità rispetto ai parametri-obiettivo.



Figura 10 Rete di distribuzione Logista Italia
Fonte: Rapporto Ambrosetti per Logista, 2024.

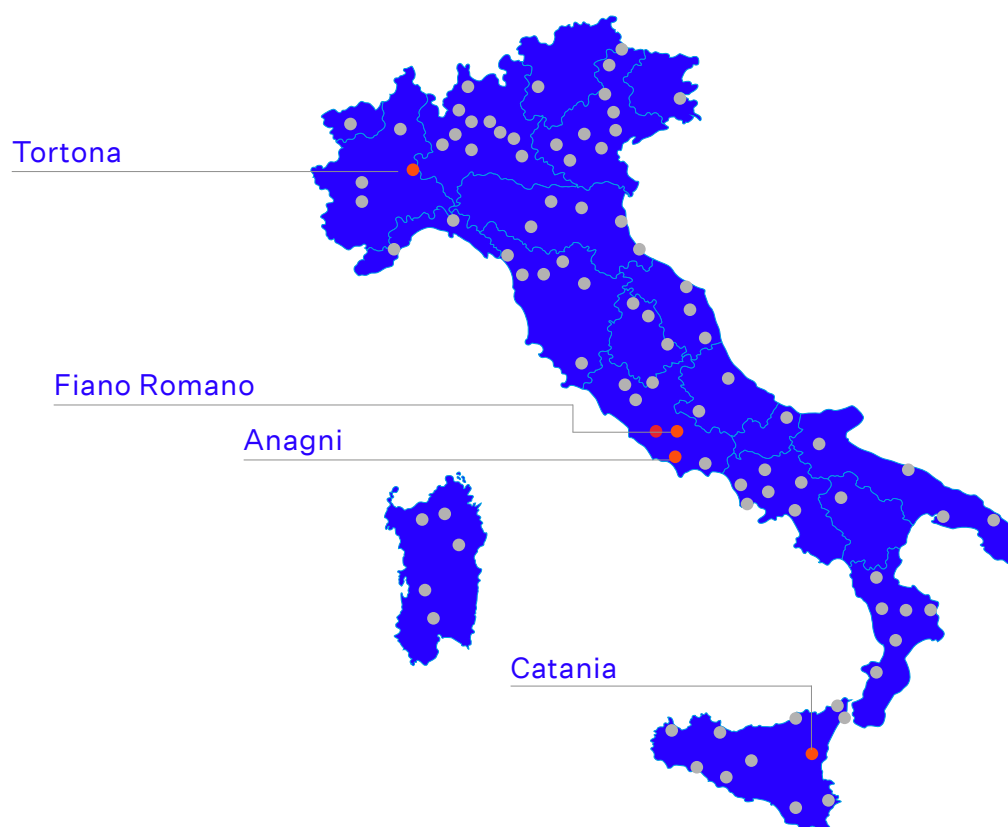


Figura 11 Centri di distribuzione Logista
Fonte: Rapporto Ambrosetti per Logista, 2024.

3.3 Una logistica completa: dalla distribuzione al post-vendita

La strategia aziendale di Logista è incentrata sull'ottimizzazione della distribuzione e sulla fornitura di soluzioni personalizzate per i clienti, mantenendo, al contempo, elevati standard di qualità e conformità normativa. La politica aziendale enfatizza la trasparenza, l'efficienza operativa e l'adozione di pratiche sostenibili, mirando a ridurre l'impatto ambientale delle sue operazioni.

Nello scenario europeo della logistica e nel confronto con alcuni attori principali, che concentrano la maggior parte dei servizi di distribuzione e di consegna dalla produzione al consumo, **Logista** si distingue per la sua attenzione alla distribuzione capillare, principalmente nel settore dei prodotti del fumo e, in prospettiva, in quello dei farmaceutici, con un modello di business che combina efficienza operativa e rispetto delle normative. Grazie a una rete distributiva affidabile e supportata da logistica avanzata e tecnologia di tracciabilità (per prodotti soggetti ad accise e imposte), **Logista** garantisce l'accesso ai rivenditori autorizzati, dimostrandosi un partner affidabile per lo Stato e garante delle entrate erariali. Logista si concentra principalmente sulla gestione ottimale dei flussi distributivi nel contesto europeo, rispondendo a esigenze regolamentari rigorose e promuovendo la sostenibilità.

Le prospettive di sviluppo per **Logista** nel nostro Paese si concentrano sull'espansione della propria rete logistica, sull'implementazione sempre più ampia di tecnologie avanzate e sull'integrazione di soluzioni sostenibili. L'azienda, inoltre, sta esplorando partnership strategiche per ampliare il proprio raggio d'azione (ad esempio, nel settore sanitario, dove la sua esperienza nella distribuzione regolamentata può offrire un valore aggiunto ai produttori di farmaci). **Logista** si posiziona come leader in nicchie di mercato altamente regolamentate, con una forte attenzione alla qualità e alla conformità normativa.

All'interno dell'industria logistica e della distribuzione, la competizione si gioca principalmente sull'efficienza operativa, sull'innovazione tecnologica e sulla capacità di adattarsi ai cambiamenti del mercato. Nel campo dei prodotti da fumo e da inalazione, in particolare, la grande novità introdotta dai prodotti di nuova generazione non risiede nella loro natura merceologica, bensì nel fatto di essere prodotti tecnologici a tutti gli effetti: dispositivi elettronici da inalazione, sistemi a tabacco riscaldato e accessori intelligenti che esigono servizi di logistica del tutto differenti rispetto ai prodotti abituali, quali le sigarette tradizionali.

Per **Logista**, questa evoluzione è stata accompagnata da una radicale ridefinizione del modello di business: la logistica non si completa nella consegna, bensì include servizi di avanguardia come tracciabilità telematica, gestione tecnica del prodotto, logistica inversa (per il ritiro e il ricondizionamento dei dispositivi) e supporto post-vendita. Ciascun servizio non serve solo ai produttori e ai negozi di vendita, bensì si traduce anche nella maggiore affidabilità per il consumatore finale.

3.4 Transizione verso nuovi prodotti: sfide e impatti sulla filiera distributiva

La rete distributiva di Logista si presta in modo eccellente a supportare gli sviluppi crescenti del consumo di prodotti da fumo e inalazione con prodotti innovativi, come le sigarette elettroniche e i dispositivi a tabacco riscaldato. La transizione verso prodotti innovativi rappresenta una delle evoluzioni più significative nel settore del tabacco e dei prodotti da fumo, con profonde implicazioni per la filiera distributiva. L'adozione di questi prodotti nasce dall'esigenza di sostenere l'innovazione del settore, contribuire alla creazione di nuovi posti di lavoro e know-how, e di partecipare all'economia europea in un'ottica sostenibile e più attenta alla salute dei propri cittadini, anche attraverso il supporto di innovazioni tecnologiche e strategie di regolamentazione efficaci. Tuttavia, questa transizione è caratterizzata da sfide regolatorie, economiche e sociali, che richiedono un attento monitoraggio e una ridefinizione delle strategie distributive.

La rete distributiva di **Logista** rappresenta un esempio paradigmatico di come la filiera possa adattarsi ai nuovi modelli di consumo. L'arrivo dei nuovi prodotti del tabacco sul mercato, includendo sigarette elettroniche e dispositivi a tabacco riscaldato, è stato seguito da una distribuzione regolamentata, sicura ed affidabile, a differenza di prodotti che invece ancora oggi si muovono in una zona grigia della distribuzione e della vendita.

La commercializzazione della cannabis light, ad esempio, ha portato negli ultimi anni alla proliferazione di punti vendita opachi, quali i **cannabis shop** che commercializzano prodotti all'interno di un mercato poco chiaro e a volte con zone d'ombra che creano confusione in tutte le fasi della filiera. Una distribuzione sicura e regolamentata è essenziale per garantire stabilità economica, tutela dei consumatori e contrasto alle attività illegali in un Paese, assicurando che prodotti sensibili, come farmaci, tabacco e generi alimentari, rispettino rigorosi standard di **qualità, sicurezza e tracciabilità** anche in un'ottica di **transizione ecologica nella filiera** produttiva e distributiva.

Diversi studi mostrano che l'ingresso di nuove tecnologie e il cambiamento nei modelli di consumo hanno portato alla riorganizzazione delle reti di distribuzione, con una crescente enfasi sulle buone pratiche di sostenibilità. Questo processo mira a garantire che i prodotti siano commercializzati in modo responsabile e conforme alle normative vigenti.

In conclusione, l'innovazione comporta una **trasformazione della filiera distributiva**, con impatti significativi sulle strategie commerciali e regolatorie. L'adattamento della logistica e l'adozione di normative efficaci saranno determinanti per garantire una transizione sostenibile e vantaggiosa per tutti gli attori coinvolti. Il futuro di questo settore dipenderà dalla capacità di bilanciare innovazione, tutela del consumatore e sostenibilità economica.

Logista, negli anni, ha implementato una serie di **iniziative strategiche** in questo ambito, principalmente attraverso l'utilizzo di energia da fonti rinnovabili che ha consentito all'azienda di ridurre l'impronta ecologica della sua produzione di energia elettrica grazie ai Green Hub e

agli investimenti sulla rete di distribuzione. Inoltre, anche grazie all'ottimizzazione dei processi produttivi, l'azienda è stata in grado di ridurre il consumo di risorse naturali e l'emissione di inquinanti. Con l'introduzione di programmi di riciclo al fine di ridurre la quantità di rifiuti destinati alle discariche, **Logista** ha promosso attivamente pratiche di gestione sostenibile e ha operato anche attraverso progetti sociali e ambientali, in collaborazione con organizzazioni non profit e associazioni operanti nel mondo del sociale, per contribuire positivamente allo sviluppo e all'interazione con comunità locali e l'ambiente circostante.

Nonostante questi sforzi, la transizione verso un trasporto su gomma più sostenibile presenta diverse sfide. Una delle principali difficoltà è la necessità di aumentare la capacità europea nell'ambito dell'energia rinnovabile, fondamentale per alimentare le infrastrutture necessarie alla decarbonizzazione del settore dei trasporti. Secondo l'Agenzia Internazionale per l'Energia (AIE), la capacità rinnovabile dell'Europa genererà il 58% dell'elettricità del continente entro il 2030, secondo le politiche attuali.

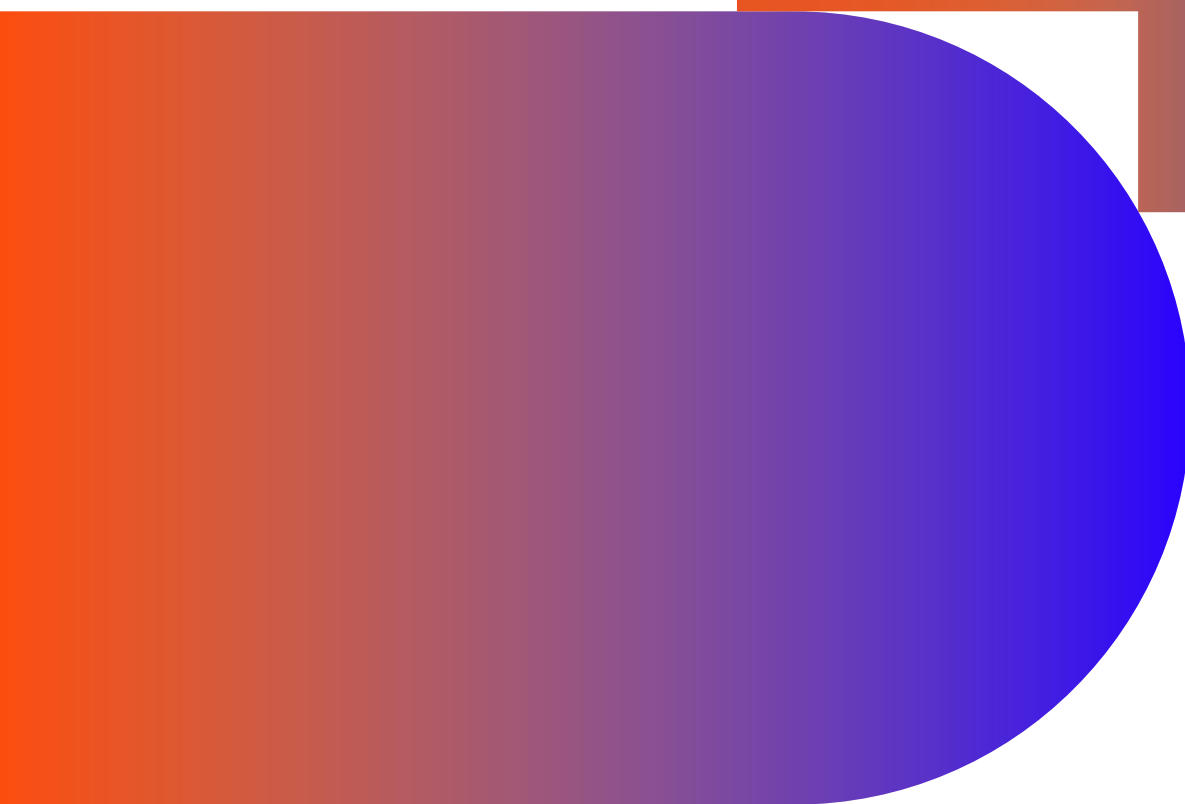
Si consideri anche che il trasporto su strada di persone e merci contribuisce per il 23% delle emissioni di gas serra in Italia, con il 40% di queste emissioni attribuibili al trasporto con autocarri. Questo scenario evidenzia la **necessità di investimenti significativi** in tecnologie a basse emissioni e infrastrutture di supporto da parte delle Istituzioni, che possono accompagnare le politiche aziendali dei grandi operatori, sia in termini economici che esecutivi.

Logista alcuni anni fa ha avviato un progetto pilota con furgoni elettrici nella città di Milano. Il test, purtroppo, non ha dato i risultati sperati per la mancanza di una infrastruttura adeguata al trasporto merci. I furgoni, infatti, spesso non trovavano colonnine di ricarica e quelle che erano presenti erano spesso occupate da mezzi per il trasporto privato. I costi per l'acquisto di un mezzo elettrico, inoltre, rimangono molto alti a confronto di un mezzo tradizionale.

In conclusione, mentre **Logista** sta compiendo passi importanti verso la sostenibilità, la completa transizione verso un trasporto su gomma sostenibile richiede l'adozione di nuove tecnologie, l'espansione delle infrastrutture per l'energia rinnovabile e una collaborazione tra settore pubblico e privato per superare le sfide legate agli investimenti necessari.

Capitolo 4

**L'impatto economico
di Logista in Italia:
una valutazione
tramite
Modello SAM**



Capitolo 4

L'impatto economico di Logista in Italia: una valutazione tramite Modello SAM

Questo capitolo offre un'analisi dell'impatto economico del settore logistico in Italia per l'anno 2024. L'analisi si basa su una Matrice di Contabilità Sociale (SAM), uno strumento economico che riproduce le transazioni tra i diversi settori dell'economia, i fattori di produzione (lavoro e capitale) e le Istituzioni (famiglie, imprese, Pubblica Amministrazione). La SAM è costruita utilizzando stime basate su dati storici, nonché dati recenti di contabilità nazionale forniti dall'Istituto Nazionale di Statistica (Istat). Usando la SAM e un semplice modello economico ad essa associato¹⁷, l'analisi permette di quantificare gli effetti diretti, indiretti e indotti delle attività del settore logistico italiano, nonché di **Logista**, quale operatore leader del comparto. Le stime risultanti offrono una visione articolata degli effetti delle attività del settore logistico nel suo complesso e, attraverso **Logista**, quale suo rappresentante principale, sulla produzione, la distribuzione della ricchezza, l'occupazione e altri indici significativi di performance economica e sociale in Italia.

4.1 Investimenti nel settore logistico

La Tabella 1 riporta le stime degli investimenti annuali nel settore logistico in Italia. Questi includono sia la componente privata - rappresentata dalle spese sostenute dalle imprese per l'acquisto di mezzi di trasporto, l'adozione di nuove tecnologie e la costruzione, o l'ammodernamento di magazzini - sia quella pubblica. Quest'ultima è costituita prevalentemente da interventi infrastrutturali che forniscono beni pubblici largamente condivisi nell'utilizzo, ma non nel finanziamento, dal settore privato. Questi interventi includono, ad esempio, la realizzazione e il potenziamento di reti ferroviarie, lo sviluppo di porti e interporti per lo scambio di merci e la digitalizzazione delle infrastrutture per migliorare la gestione e l'efficienza del sistema logistico nel suo complesso. Il valore complessivo degli investimenti nel settore logistico italiano oscilla tra i 7 e i 13 miliardi di euro che, pur essendo una cifra significativa, costituiscono comunque una quota minore del valore aggiunto realizzato, rispetto ad altri settori meno dipendenti da infrastrutture pubbliche. Per questa ragione, come insieme di attività distributive diffuse lungo le filiere produttive, la performance del sistema logistico appare dipendente dalla presenza di una massa critica di investimenti pubblici e privati, anche per sostenere compiti di crescente complessità, modernizzare il settore, migliorare la connettività e supportare la crescita economica complessiva.

Le esportazioni di servizi di logistica rappresentano una componente rilevante dell'integrazione italiana nei mercati globali. In un'economia sempre più interconnessa, la capacità di movimentare merci in modo efficiente e tempestivo è fondamentale per la competitività delle imprese italiane.

¹⁷ Il metodo utilizzato è descritto in dettaglio in Scandizzo (2021) e Scandizzo e Cufari (2024).

Categoria	Valore minimo (mld €)	Valore massimo (mld €)
Investimenti privati in logistica	4,5	9,0
Investimenti pubblici in infrastrutture	2,5	4,0
Totale	7,0	13,0

Tabella 1 Investimenti annuali nel settore logistico in Italia
Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

Settore	Impatto Diretto Esportazioni (mld €)	Impatto Indiretto (mld €)	Impatto totale stimato (mld €)
Trasporto terrestre di persone	1,36	2,33	3,69
Trasporto ferroviario di merci	0,07	0,12	0,19
Trasporto di merci su strada	3,40	5,81	9,21
Trasporti marittimi e per vie d'acqua di persone	1,54	1,60	3,14
Trasporto marittimo e costiero di merci	2,07	2,14	4,21
Trasporto di merci per vie d'acqua interne	0,02	0,02	0,04
Trasporto aereo di persone	0,28	0,31	0,59
Trasporto aereo di merci	0,46	0,52	0,98
Magazzinaggio	0,28	0,44	0,72
Attività dei servizi connessi ai trasporti terrestri	1,03	1,61	2,65
Attività dei servizi connessi al trasporto marittimo e per vie d'acqua	0,25	0,39	0,64
Attività dei servizi connessi al trasporto aereo	0,46	0,71	1,17
Movimentazione merci	0,46	0,72	1,19
Altre attività di supporto connesse ai trasporti	3,45	5,37	8,81
Totale	15,13	22,09	37,22

Tabella 2 Italia: valore delle esportazioni di servizi di logistica e impatto economico stimato
Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

4.2 Dimensione economica del settore logistico italiano

La Tabella 3 sintetizza la dimensione economica complessiva del settore logistico italiano. Il contributo diretto del settore alla formazione del nostro PIL è stimato in circa 245 miliardi di euro di produzione annua e 95 miliardi di euro di valore aggiunto¹⁸, per un valore di circa il 4,83% del PIL. Il trasporto di merci su strada risulta il comparto predominante in termini di produzione e valore aggiunto, grazie al suo ruolo centrale nella distribuzione delle merci, seguito dai servizi di supporto, che comprendono attività fondamentali per il funzionamento della catena logistica, e dalla movimentazione merci, che riguarda le operazioni di carico, scarico e trasferimento delle merci. Questi dati sottolineano come il settore logistico sia un pilastro dell'economia italiana, con un impatto significativo sulla produzione e sulla creazione di valore.

Settore	Produzione (mld €)	Valore Aggiunto (mld €)	Valore Aggiunto (% del PIL)
Trasporto terrestre di persone	34,26	13,53	0,69%
Trasporto ferroviario di merci	1,74	0,69	0,04%
Trasporto di merci su strada	85,43	33,74	1,72%
Trasporto marittimi di persone	3,43	0,97	0,05%
Trasporto marittimo di merci	4,59	1,31	0,07%
Trasporto vie d'acqua interne	0,04	0,01	0,00%
Trasporto aereo di persone	2,23	0,14	0,01%
Trasporto aereo di merci	3,71	0,23	0,01%
Magazzinaggio	5,23	2,10	0,11%
Servizi connessi ai trasporti terrestri	19,16	7,68	0,39%
Servizi connessi al trasporto marittimo	4,60	1,84	0,09%
Servizi connessi al trasporto aereo	8,49	3,40	0,17%
Movimentazione merci	8,59	3,44	0,18%
Altre attività di supporto	63,83	25,58	1,31%
Totale	245,35	94,67	4,83%

Tabella 3 Italia: produzione e valore aggiunto della logistica (2024)

Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

¹⁸ Il valore aggiunto a prezzi base è stimato come il valore delle remunerazioni del lavoro e del capitale, e corrisponde alla differenza tra il valore finale e il valore dei beni intermedi impiegati per la produzione. Il PIL a prezzi di mercato è stimato come il valore aggiunto, più il valore delle imposte indirette (al netto dei sussidi).

4.3 Impatto sul valore aggiunto di investimenti ed esportazioni

La Tabella 4 riporta la distribuzione del valore aggiunto generato dagli investimenti pubblici e privati, e dalle esportazioni di servizi di logistica (attività di movimentazione merci e passeggeri al netto della distribuzione effettuata dai settori commerciali all'ingrosso e al dettaglio). L'impatto complessivo stimato supera i 51,7 miliardi di euro, di cui circa 28 sono attribuibili alla remunerazione del capitale, ovvero, ai profitti delle imprese e ai redditi da capitale investito. Le componenti relative al lavoro, differenziate per grado di qualificazione (lavoro non qualificato, qualificato e altamente qualificato), suggeriscono che il settore logistico genera ricchezza senza particolari distorsioni distributive, contribuendo non solo alla crescita economica, ma anche alla coesione occupazionale, attraverso l'offerta di opportunità di lavoro a categorie di lavoratori di diversa qualificazione. Gli investimenti e le esportazioni nel settore logistico, inoltre, creano valore aggiunto sia per il capitale, che per il lavoro, con un impatto significativo sull'occupazione qualificata.

Componente	Investimenti (mld €)	Esportazioni (mld €)	Totale (mld €)
Lavoro non qualificato	3,14	4,76	7,90
Lavoro qualificato	4,40	6,85	11,26
Lavoro altamente qualificato	1,87	2,83	4,70
Capitale	11,20	16,72	27,92
Totale	20,61	31,17	51,78

Tabella 4 Valore aggiunto generato da investimenti ed esportazioni dei servizi di logistica in Italia (2024, mld €)
Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

4.4 Moltiplicatori economici

L'analisi dei moltiplicatori economici consente di comprendere più a fondo l'efficacia dell'investimento logistico e dell'export nel generare valore economico. I moltiplicatori economici misurano l'impatto complessivo di una variazione della domanda finale (ad esempio, un aumento degli investimenti, o delle esportazioni) sulla produzione e sul valore aggiunto dell'economia. Il moltiplicatore stimato per gli investimenti in logistica in Italia - come rapporto tra valore aggiunto generato ed investimenti effettuati - è di 1,6 indicando un rilevante effetto di stimolo dell'attività economica, che controbilancia la relativa bassa intensità di investimenti del settore, dovuta all'importanza della componente pubblica, costituita da infrastrutture condivise. Il moltiplicatore di dimensioni simili, per le esportazioni di servizi di logistica, indica anch'esso un significativo effetto di stimolo della domanda aggregata, con un aumento del valore aggiunto medio di 2,1 euro per ogni euro ricavato direttamente dai servizi esportati. In

entrambi i casi, i moltiplicatori indicano che gli effetti indiretti degli incrementi di domanda finale, generati rispettivamente dagli investimenti e dalle esportazioni, ammontano a una proporzione significativa dei valori diretti. Questi effetti indiretti derivano dalla capacità del settore logistico di attivare a cascata una domanda aggiuntiva in altri comparti economici (come industria, servizi, trasporti, tecnologia), a seguito di un impulso iniziale. Ciò significa che, in presenza di capacità produttiva inutilizzata, ogni euro speso in logistica non produce valore solo nel settore stesso, ma stimola anche in modo significativo acquisti, servizi e occupazione nei settori collegati, contribuendo così a mantenere l'intera economia su un sentiero di crescita di piena occupazione.

Questi risultati rafforzano l'indicazione di centralità del settore logistico nelle politiche industriali e nella programmazione delle infrastrutture nazionali. Investire nella logistica non significa solo migliorare l'efficienza del trasporto e della distribuzione delle merci, ma anche sostenere un sistema economico ad alto contenuto di lavoro, capitale, tecnologia e interconnessione internazionale. Il settore logistico, infatti, richiede investimenti in beni pubblici infrastrutturali (strade, ferrovie, porti, aeroporti) e questi, a loro volta, generano investimenti pubblici e privati in mezzi di trasporto (camion, treni, navi, aerei), tecnologie informatiche (sistemi di gestione della catena di approvvigionamento, tracciamento delle merci) e competenze professionali elevate (manager, ingegneri, operatori specializzati). Lo sviluppo della logistica, inoltre, favorisce gli scambi commerciali con l'estero, contribuendo alla crescita economica e alla competitività del Paese.

In sintesi, la logistica si configura come un settore ad elevato valore strategico, in grado di abilitare crescita sostenibile, coesione economica e transizione digitale. Le analisi riportate confermano che il comparto non solo contribuisce direttamente al PIL, ma costituisce un motore di crescita per l'intero sistema economico, tramite canali redistributivi, produttivi e commerciali, estendendosi ben oltre i confini settoriali.

4.5 L'impatto economico di Logista Italia

Le Tabelle 5-9 presentano i risultati dell'analisi di impatto economico di **Logista Italia**, come uno dei principali operatori della logistica integrata nel Paese. L'analisi, basata sulle stime della SAM 2024 e sui dati di bilancio di **Logista**, considera l'effetto diretto e indiretto generato sia dagli investimenti effettuati dall'azienda che dalle sue attività operative. Attraverso la stima di un quadro dettagliato degli effetti sull'economia italiana, questa analisi fornisce anche indicazioni dei rilevanti effetti diretti e indiretti che singoli operatori possono conseguire, anche con una percentuale modesta di partecipazione al valore aggiunto nazionale.

La Tabella 5 mostra l'impatto generato dal valore aggiunto di **Logista** come parte del totale delle sue attività operative, stimato in circa 224 milioni di euro, equivalenti al 55% delle economic sales¹⁹. Questa incidenza è coerente con i benchmark del settore logistico, dove il margine

¹⁹ L'impatto sul valore aggiunto è stato stimato sulla base delle economic sales per l'Italia, stimate in circa 402 milioni di euro nel 2024. Questa misura esprime i ricavi netti derivanti dai servizi logistici forniti, al netto di accise, pass-through e vendite non direttamente riconducibili all'attività logistica. A partire da questo valore, sono state stimate le principali componenti del valore aggiunto: EBIT (risultato operativo), ammortamenti e retribuzioni ai lavoratori. Le componenti principali considerate nella stima sono: EBIT rettificato, che rappresenta il risultato operativo al netto degli interessi e delle imposte, pari a circa 121 milioni di euro; ammortamenti, stimati in circa 15 milioni di euro che rappresentano la quota annuale del valore degli impianti, tecnologie e mezzi logistici utilizzati da Logista; retribuzioni e contributi: stimati in circa 88 milioni di euro, considerando 591 dipendenti diretti e circa 3.000 collaboratori diretti e indiretti.

loro operativo è alto, a fronte di una bassa marginalità netta. La Tabella 5 mostra, inoltre, che il contributo totale di **Logista** (investimenti più attività operative) al valore aggiunto sfiora i 7,3 miliardi di euro nel 2024, di cui oltre 1 miliardo direttamente attribuibile alle sue attività di logistica. La composizione del valore aggiunto mostra una prevalenza di lavoro qualificato, con 1,56 miliardi di euro, seguito da capitale (circa 4 miliardi) e lavoro non qualificato (1,07 miliardi). Ciò indica un modello operativo che fa leva su una forza lavoro specializzata e un significativo investimento in capitale fisso, coerente con la natura strategica della logistica come settore infrastrutturale.

L’analisi evidenzia l’elevata incidenza della componente capitale, che comprende gli investimenti in impianti, macchinari e tecnologie, e l’impatto significativo alla creazione di ricchezza e all’occupazione in Italia. In particolare, si può osservare come **Logista Italia** generi valore aggiunto sia attraverso gli investimenti che attraverso le sue attività operative correnti, con un impatto positivo sull’occupazione a tutti i livelli di qualifica (Tabella 6).

È altresì rilevante notare come la filiera del tabacco rappresenti la porzione più ampia delle attività operative (6 miliardi di euro), sottolineando il peso ancora predominante di questo segmento per **Logista Italia**, anche se la diversificazione verso altre linee di business resta evidente e strategica.

In sintesi, i dati confermano che **Logista** mantiene un ruolo fondamentale nel sistema logistico italiano, con una struttura del valore aggiunto che rispecchia le caratteristiche tipiche del settore.

	Investimenti (A)	Attività operative (B=C+D)	Di cui filiera del Tabacco (C)	Di cui Logi- sta (D)	Totale (A+B)
Lavoro non qualificato	26,44	1.044,27	892,20	152,06	1.070,71
Lavoro qualificato	36,86	1.521,09	1.291,91	229,18	1.557,95
Lavoro altamente qualificato	15,89	647,80	542,47	105,33	663,69
Capitale	97,63	3.909,11	3.295,88	613,23	4.006,74
Totale	176,83	7.122,26	6.022,46	1.099,81	7.299,09

Tabella 5 Impatto sul Valore Aggiunto generato da Logista Italia (2024, mld €)
Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

	Impatto Investimenti	Impatto Attività Operative	Impatto Totale
Lavoro non qualificato	1.047	1.450	2.496
Lavoro qualificato	1.459	2.030	3.490
Lavoro altamente qualificato	629	879	1.508
Totale	3.135	4.359	7.494

Tabella 6 Impatto sull'occupazione (posti di lavoro a pieno tempo) generato da Logista Italia (2024)
Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

La Tabella 7 mostra che l'impatto di Logista Italia si distribuisce su tutti i comparti produttivi dell'economia italiana, con una prevalenza nel settore terziario che comprende i servizi, e nel settore industriale, che comprende la produzione di beni, mentre anche il settore agricolo beneficia indirettamente dell'indotto generato dalle attività dell'azienda. Questo evidenzia come il settore logistico fornisca servizi diretti e indiretti a tutti gli altri settori dell'economia e come le attività di **Logista Italia** abbiano un impatto che si estende ben oltre il settore logistico, influenzando positivamente l'intera economia italiana. Come illustrato nella Tabella 8, l'impatto sui redditi generato dalle attività di **Logista Italia** è ampiamente distribuito tra le diverse fasce della popolazione e le Istituzioni. Questo significa che i benefici economici dell'attività dell'azienda non si concentrano solo su una ristretta cerchia di individui, o

	Investimenti (A)	Attività operative (B=C+D)	Di cui filiera del Tabacco (C)	Di cui logistica (D)	Totale (A+B)
Agricoltura	6,16	319,36	282,47	36,90	325,52
Industria	217,02	8.493,08	7.941,77	551,32	8.710,10
Servizi	210,47	9.554,05	8.182,03	1.372,02	9.764,52
Totale	433,65	18.366,50	16.406,26	1.960,24	18.800,15

Tabella 7 Produzione attivata da Logista Italia (2024, mld €) attraverso investimenti ed attività operative
Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

imprese, ma si diffondono a tutta la società. In particolare, le famiglie nei decili di reddito più bassi ricevono una parte significativa degli effetti positivi sui redditi, contribuendo a ridurre le disuguaglianze economiche. La Pubblica Amministrazione e le imprese raccolgono i maggiori effetti economici, soprattutto grazie alla forte interconnessione tra la catena logistica, la finanza pubblica e il sistema produttivo nel suo complesso.

Decili Reddito Famiglie	Investimenti (A)	Attività operative (B=C+D)	Di cui filiera del Tabacco (C)	Di cui logistica (D)	Totale (A+B)
H1	4,95	199,71	169,07	30,64	204,65
H2	7,11	286,86	242,82	44,04	293,97
H3	8,99	362,76	307,05	55,70	371,74
H4	9,98	402,72	340,84	61,88	412,70
H5	11,23	453,08	383,44	69,64	464,31
H6	12,62	509,27	430,96	78,31	521,90
H7	14,00	564,66	477,79	86,87	578,66
H8	16,78	677,04	572,87	104,17	693,83
H9	20,66	833,32	705,07	128,24	853,98
H10	35,20	1.419,21	1.200,61	218,59	1.454,41
PA	47,77	1.975,72	1.655,26	320,46	2.023,49
Imprese	69,86	2.797,13	2.358,33	438,79	2.866,98
Totale	259,15	10.481,47	8.844,13	1.637,35	10.740,62

Tabella 8 Impatto sui redditi delle famiglie e delle Istituzioni (2024, mld €)

Fonte: Elaborazioni basate su stime della SAM Italia, 2024.

L'impatto che l'operatività di **Logista** determina sull'economia italiana ha anche delle implicazioni a livello sociale, ambientale e, in generale, sulla sostenibilità, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile e all'Agenda 2030 delle Nazioni Unite. Oltre alle varie iniziative sostenibili di **Logista** e ai collegamenti con associazioni e fondazioni, con cui promuove iniziative coerenti con la sostenibilità, gli investimenti annui e l'attività operativa di **Logista Italia** contribuiscono sia in via diretta che indiretta allo sviluppo sostenibile del Paese.

In particolare, con le analisi svolte attraverso la Matrice di Contabilità Sociale, è possibile stimare l'impatto su alcune variabili specifiche di interesse dell'Agenda 2030, secondo gli indicatori riportati qui di seguito in corrispondenza degli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite. La Tabella 9 mostra i principali indicatori stimati.

Indicatore di Sviluppo Sostenibile		Descrizione	Impatto Logista
Riduzione della povertà		Risultato economico dei primi 3 decili di famiglie (mln €)	151,42
Eliminazione della fame		Risultato economico attività agricole e settore del food and beverage (mln €)	133,43
Salute e benessere		Risultato economico settore servizi della sanità (mln €)	124,68
Istruzione di qualità		Risultato economico settore servizi di Istruzione (mln €)	68,99
Lavoro e crescita economica		Posti di lavoro creati (numero)	4.849
Lotta al cambiamento climatico		Km percorsi con mezzi a basso/nullo impatto ambientale	84,20%

Tabella 9 Indicatori di sviluppo sostenibile impattati dall'operatività di Logista
Fonte: Elaborazione su dati SAM e Logista.

4.6 Implicazioni pratiche dei risultati per il settore e per i policy maker

La valutazione di impatto di Logista Italia, effettuata attraverso l'applicazione del modello SAM, sottolinea l'aspetto quantitativo del ruolo strategico che l'azienda riveste non solo all'interno della filiera della distribuzione dei prodotti da fumo e da inalazione, ma anche più ampiamente nell'economia italiana. I risultati ottenuti dimostrano come una rete logistica moderna, integrata e altamente tecnologica, sia in grado di produrre effetti economici positivi ben oltre il suo ambito settoriale diretto, contribuendo alla crescita complessiva, alla creazione di occupazione e alla generazione di valore su scala nazionale.

Per il settore logistico e distributivo, queste evidenze rafforzano la consapevolezza che investire nella modernizzazione delle infrastrutture, nella digitalizzazione dei processi e nell'integrazione della logistica con la distribuzione rappresenta una leva fondamentale per la competitività del sistema economico italiano. L'esperienza di **Logista** evidenzia come una rete distributiva capillare e performante possa costituire un asset strategico non soltanto per la distribuzione di beni tradizionali, ma anche come piattaforma abilitante per nuovi segmenti di mercato ad alto valore aggiunto, come la distribuzione farmaceutica e di beni a rilevanza sociale.

Per i decisori pubblici, i risultati ottenuti suggeriscono l'importanza di riconoscere e valorizzare il ruolo delle infrastrutture logistiche avanzate come elemento chiave delle politiche di sviluppo industriale e territoriale. Emerge anche l'importanza di sostenere il settore con strumenti adeguati, favorendo gli investimenti in innovazione tecnologica, promuovendo politiche di

transizione energetica che supportino la logistica sostenibile e incentivando la collaborazione tra settore pubblico e privato per il contrasto ai traffici illeciti. Una logistica evoluta e tracciabile, infatti, non solo migliora l'efficienza economica, ma rappresenta anche un presidio fondamentale per la tutela della legalità, la protezione della salute pubblica e la salvaguardia delle entrate fiscali nazionali.

In conclusione, le stime di impatto attraverso un modello di equilibrio economico generale suggeriscono che i contributi della logistica avanzata, e di **Logista** in particolare, debbano essere considerati come servizi fondamentali di un'infrastruttura strategica di sistema, capace di generare benefici trasversali per la società nel suo complesso.

Capitolo 5

Conclusioni e raccomandazioni



Conclusioni e raccomandazioni

5.1 Sintesi dei risultati principali

La valutazione di impatto di **Logista**, condotta tramite il modello SAM, restituisce un quadro molto positivo sul contributo economico e sociale dell'azienda.

In primo luogo, emerge con chiarezza il ruolo determinante che **Logista** svolge nel garantire l'efficienza e la sicurezza della filiera distributiva italiana, attraverso una rete logistica capillare e fortemente integrata, che raggiunge circa 60.000 punti vendita sull'intero territorio nazionale. Questo sistema articolato, supportato da hub strategici e una gestione avanzata della supply chain, consente di assicurare non solo la disponibilità costante dei prodotti, ma anche l'efficienza dei flussi economici, fiscali e normativi ad essi collegati.

In secondo luogo, la valutazione evidenzia l'impatto economico diretto e indiretto delle attività di **Logista**. Tenendo conto sia della attività di distribuzione del tabacco e dei suoi derivati sia delle attività più strettamente logistiche, il valore aggiunto attivato dagli investimenti e dalle attività operative di **Logista Italia** è stimato in oltre 7 miliardi di euro. Questi risultati sono caratterizzati da un'elevata incidenza della componente capitale, che comprende gli investimenti in impianti, macchinari e tecnologie, e da un impatto significativo anche sulle varie categorie occupazionali. Il contributo al gettito fiscale italiano è stimato intorno ai 15 miliardi di euro l'anno, una cifra che sottolinea l'importanza strategica dell'azienda, non solo come operatore privato, ma anche come attore di interesse pubblico. A questo impatto diretto si sommano effetti indiretti e indotti sull'occupazione, sui redditi e sugli investimenti in numerosi settori collegati, rendendo **Logista** un vero e proprio motore di crescita economica.

Un altro aspetto fondamentale riguarda il contributo dell'azienda alla lotta contro il mercato illecito. Grazie a una rete distributiva sicura, certificata e dotata di sistemi di tracciabilità avanzata, **Logista Italia** contribuisce in maniera significativa a ridurre l'infiltrazione dei traffici illegali, proteggendo la salute dei consumatori e garantendo la regolarità fiscale. Questo ruolo assume particolare rilievo in un contesto come quello italiano, dove il commercio illecito di prodotti da fumo e inalazione rappresenta una minaccia persistente.

Infine, la progressiva diversificazione dell'attività di **Logista**, orientata verso nuovi segmenti come i prodotti farmaceutici e i beni innovativi, dimostra come l'infrastruttura esistente possieda un alto valore di opzione strategica, potendo rapidamente adattarsi a esigenze di mercato diverse e a filiere produttive emergenti. Nel complesso, la valutazione suggerisce che **Logista Italia** si presenta come un caso esemplare dell'evoluzione della logistica in una piattaforma multifunzionale, capace di combinare efficienza, sicurezza, innovazione e sostenibilità.

5.2 Raccomandazioni strategiche e politiche

Sul fronte economico, la logistica è un pilastro della funzionalità del sistema Paese e del suo sviluppo economico, ma come abbiamo osservato anche in questo Rapporto, il mercato dei prodotti da fumo e da inalazione è in continua e rapida evoluzione, e questo pone sfide importanti per le aziende che operano nel settore e anche per le Istituzioni.

5.3 Uniformità dei regimi

Il mercato in cui opera Logista è attualmente interessato da una transizione significativa: dai prodotti tradizionali a combustione si sta progressivamente passando a quelli di nuova generazione, privi di combustione. Sebbene i prodotti tradizionali (come sigarette, sigari, trinciati, ecc.) rappresentino ancora il segmento dominante, generando oltre l'80% del fatturato, si registra una crescita rilevante nei volumi dei prodotti senza combustione.

In questo scenario, è opportuno evidenziare una differenza nei regimi normativi applicabili: mentre i prodotti del tabacco, siano essi tradizionali, o innovativi senza combustione (tabacco riscaldato) sono soggetti al regime di accisa, i prodotti senza combustione privi di tabacco (ad esempio, le sigarette elettroniche, i prodotti da inalazione solidi senza tabacco, i sacchetti di nicotina) ricadono nel regime dell'imposta di consumo, ciò comportando l'applicazione di regimi distributivi eterogenei, in cui non sempre vige la rigorosa rete di controllo esistente per i tabacchi. Mentre il regime delle accise, regolato da normative europee e nazionali garantisce 'certezza' all'erario, assicurando un flusso stabile di entrate per lo Stato e prevenendo l'evasione fiscale, questa condizione non sempre si realizza per i nuovi prodotti, il cui consumo cresce in un quadro economico e normativo parzialmente ambiguo.

Grazie a questo sistema, l'Italia e gli altri Paesi europei possono mantenere un controllo efficace sulla tassazione di beni strategici, assicurando stabilità economica e trasparenza nel mercato. In questa ottica, sarebbe auspicabile maggiore uniformità nella regolamentazione di prodotti soggetti ad imposta di consumo e l'introduzione di più stringenti presidi distributivi.

Ad esempio, attualmente la vendita online è consentita esclusivamente per alcuni prodotti, come i nicotine pouches e i liquidi da inalazione senza nicotina, mentre rimane vietata per i tabacchi lavorati e, più di recente, anche per i prodotti liquidi da inalazione contenenti nicotina. Questa restrizione è stata introdotta per tutelare la salute pubblica e dei minori, oltre che per contrastare l'intenso contrabbando nel settore.

Tuttavia, tale disallineamento normativo incide negativamente sulla distribuzione legale, influenzando sia sui volumi di vendita che sul valore del mercato. Per garantire maggiore equità e un controllo efficace del settore, sarebbe opportuno uniformare la regolamentazione, prevedendo l'esclusività del canale di vendita fisico, così da assicurare una maggiore trasparenza e sicurezza nella distribuzione.

Infatti, un mercato più uniforme e trasparente riduce gli spazi per l'illegalità, tutela la salute pubblica e consente allo Stato di mantenere il controllo su consumi e introiti.

5.4 Contrasto al contrabbando

Logista è da sempre in prima fila per la lotta ai traffici illeciti, al fianco delle Autorità di controllo e delle Istituzioni. La recente modifica del Codice Doganale, introdotta con il D.Lgs.n. 141 del 26 settembre 2024, ha innalzato la soglia per configurare il reato penale di contrabbando di sigarette da 10 kg a 15 kg, sollevando interrogativi sulla sua possibile incidenza sui traffici illeciti.

Questa revisione normativa potrebbe favorire il contrabbando di piccola scala, facilitando la vendita illegale attraverso banchetti improvvisati, o distribuzione diretta nelle strade. L'aumento del limite rischia di rendere questa pratica più allettante per chi opera con quantitativi inferiori alla nuova soglia, evitando conseguenze penali e affrontando esclusivamente sanzioni amministrative, spesso percepite come meno dissuasive. Il rischio concreto è la proliferazione di un mercato parallelo, con ripercussioni negative sia sulla legalità che sull'economia ufficiale.

Per prevenire un'espansione di questi micro-traffici difficili da contrastare, è fondamentale che il Governo rafforzi i controlli e le misure di contrasto, evitando che il nuovo limite si trasformi in un incentivo involontario all'illegalità. Inoltre, una regolamentazione più omogenea tra i diversi settori permetterebbe di evitare discrepanze normative, che in alcuni ambiti risultano eccessivamente permissive, mentre in altri vengono applicate con maggior rigore.

Il fenomeno del contrabbando di sigarette non riguarda solo la legalità ma ha impatti significativi anche sulla salute pubblica e sulle entrate fiscali. Una strategia efficace e una regolamentazione coerente sono strumenti indispensabili per garantire la tutela del mercato legale e la sicurezza dei consumatori.

5.5. Cannabis Light

Il **Decreto Sicurezza 2025** ha introdotto restrizioni significative sulla vendita dei prodotti di **Cannabis Light**, rafforzando il quadro normativo del settore. **Logista** non ha mai distribuito, né attualmente distribuisce, questi prodotti, ma osserva con attenzione le dinamiche di mercato e le evoluzioni legislative.

Negli ultimi anni, il Governo ha adottato posizioni contrastanti: da un lato, la regolamentazione e la limitazione del fenomeno; dall'altro, il divieto totale. Si ritiene che un approccio basato

sulla regolamentazione e sulla vendita controllata sarebbe stato più efficace per gestire il fenomeno in modo responsabile. Infatti, senza un adeguato sistema di controlli da parte delle forze dell'ordine, i provvedimenti restrittivi rischiano di avere effetti limitati. Inoltre, l'assenza di prodotti con un ridotto contenuto di **THC** potrebbe spingere i consumatori verso la **cannabis tradizionale**, con rischi maggiori legati alla sicurezza e alla salute, considerando che il mercato illecito è spesso gestito da gruppi criminali.

Le aspettative aziendali rimangono legate a queste preoccupazioni, e per questo si continuerà a **monitorare l'evoluzione del fenomeno** attraverso studi approfonditi, con l'obiettivo di fornire dati strutturati che possano contribuire a decisioni regolamentari basate su evidenze concrete e su dati effettivi.

Inoltre, le ultime sentenze della Corte di Cassazione hanno aperto la strada ad un potenziale aumento delle controversie legali, generando serie preoccupazioni sul piano giudiziario. **I possibili aggravii in termini di tempi processuali e costi amministrativi**, infatti, rischiano di pesare significativamente sull'apparato statale, evidenziando l'urgenza di un intervento legislativo chiaro e definitivo, che possa garantire maggiore certezza.

5.6 Evoluzione della filiera e prospettive

Come osservato fino a qui, il mercato dei prodotti del tabacco e della nicotina (da fumo e non da fumo senza combustione) in Italia ha evidenziato, negli ultimi 10 anni, una radicale evoluzione caratterizzata, da un lato, dalla contrazione dei volumi delle sigarette tradizionali a combustione e, dall'altro lato, dalla crescita dei volumi dei prodotti di nuova generazione senza combustione, accompagnati anche da trasformazioni significative relative alla vendita online e a strategie sempre più basate sulla digitalizzazione.

Per rispondere alle nuove esigenze dei consumatori, l'industria del tabacco ha introdotto nuovi prodotti alternativi a seguito di importanti investimenti in innovazione tecnologica, così da mettere a disposizione dei consumatori una gamma di prodotti alternativi al fumo tradizionale (come il tabacco riscaldato e le sigarette elettroniche) con l'obiettivo di diminuire i rischi associati al consumo delle sigarette tradizionali.

Il risultato è evidente: dal 2019 al 2023, il consumo di sigarette tradizionali è diminuito, mentre i prodotti da inalazione senza combustione sono aumentati, in modo particolare il tabacco riscaldato è passato dal 4% al circa 18% del mercato.

Nonostante questa evoluzione, l'Erario non ha subito ripercussioni negative: al contrario, il gettito fiscale è cresciuto stabilmente nel triennio scorso e si prevede che il 2025 registrerà circa 300 milioni di euro in più rispetto all'anno precedente. Questo aumento è anche frutto di una riforma fiscale che, a partire dalla Legge di Bilancio 2023 e successivamente integrata nel 2024, ha introdotto un calendario fiscale che ha avuto l'effetto di produrre un incremento programmatico su base annua del carico fiscale applicabile alle varie categorie di prodotto. Sul versante distributivo, la rete continua a svolgere un ruolo chiave nella legalità e sicurezza del

settore. **Logista**, ad esempio, serve 60.000 punti vendita in Italia²⁰, garantendo la tracciabilità dei prodotti. Parallelamente, tuttavia, continuano a proliferare piattaforme online non autorizzate che sfuggono al controllo statale ed offrono prodotti non certificati ed autorizzati, creando rischi per i consumatori e perdite per l’Erario.

A fronte di tali cambiamenti e di un mercato sempre più dinamico, per la regolamentazione del settore, in attesa di una eventuale revisione, è in corso un confronto politico e tecnico a livello europeo circa le modalità appropriate per garantire il corretto funzionamento del mercato interno, tenendo anche conto delle best practice e dell’esperienza acquisita dagli Stati Membri che, nel corso degli anni, si sono dotati di una regolamentazione appropriata ed esaustiva per i prodotti innovativi.

5.7 Il calendario fiscale dei prodotti del tabacco

Con la Legge di Bilancio 2023 è stato introdotto per la prima volta un calendario fiscale triennale (2023 - 2025) per la tassazione dei prodotti del tabacco. Tale innovazione ha sicuramente avuto importanti benefici in termini di tenuta e costante crescita del gettito nonché di programmazione degli investimenti da parte delle aziende presenti nel Paese, rendendo il tessuto economico maggiormente competitivo e innovativo e garantendo credibilità all’intero sistema Paese.

Il calendario ha garantito un gettito incrementale all’Erario contribuendo al contempo, dopo un periodo di sostanziale stagnazione, all’incremento dei prezzi di vendita - riconducibile alla crescita del Prezzo Medio Ponderato delle sigarette rilevato annualmente da questa Agenzia - in una dimensione che appare sostenibile per il comparto, in ciò riprendendo un percorso virtuoso che per qualche anno era stato interrotto. Sulla base dei dati pubblicati dal Bollettino delle Entrate tributarie del Ministero dell’economia e delle finanze, nel corso del 2024 il gettito dell’imposta di consumo dei tabacchi ha registrato un incremento di 314 milioni di euro verso l’anno precedente (Bollettino delle Entrate tributarie erariali gennaio-dicembre 2024).

Sintesi del bilancio dello Stato				
Accertamenti	Consuntivo	Preconsuntivo	Var. ass.	Var. %
(in milioni di euro)	Gen-Dic	Gen-Dic	Gen-Dic	Gen-Dic
	2023	2024	2023-2024	2023-2024
Imposta sul consumo dei tabacchi	11024	11338	314	2,8%

Fonte: MEF, 2025.

²⁰ Considerando che non distribuisce solo prodotti da fumo e da inalazione alle tabaccherie ma anche altri prodotti.

Considerando che la Legge di Bilancio 2024 prevedeva un incremento di soli 74 milioni di euro (si veda di seguito la Tav. A.1 del bilancio dello Stato 2024-2026), si può affermare che la normativa attuale, ha più che confermato la sua efficacia, sia nella struttura sia nel bilanciamento dei paramenti concordati.

Tav. A.1 - Entrate finali del bilancio dello Stato per titoli e tipologie (competenza e cassa)

	LB 2023		Assestato 2023 ¹		LB 2024					
					2024		2025		2026	
	CP	CS	CP	CS	CP	CS	CP	CS	CP	CS
Entrate tributarie	588.646	569.003	587.830	568.842	608.932	587.859	619.692	598.824	634.176	613.332
Entrate ricorrenti	579.093	559.547	578.561	559.671	605.400	584.395	617.480	596.678	632.295	611.517
Imposta sul reddito delle persone fisiche	221.170	216.666	222.618	218.353	238.720	233.879	240.916	236.174	245.867	241.171
Imposta sul reddito delle società ^a	42.417	39.761	44.279	41.704	49.590	46.671	52.260	49.362	54.669	51.773
Imposte sostitutive di imposte sui redditi	27.594	27.508	25.581	25.496	29.063	28.989	27.595	27.528	27.939	27.873
Altre tasse e imposte sul patrimonio e sul reddito	10.291	10.056	10.614	10.381	9.407	9.210	9.525	9.331	9.531	9.337
Imposta sul valore aggiunto ²	199.808	187.868	197.498	185.910	203.116	190.303	209.849	197.105	216.055	203.290
Registro e bollo	14.119	13.971	14.071	13.942	12.839	12.688	13.018	12.869	13.165	13.014
Altre tasse e imposte sugli affari	10.816	10.775	10.983	10.943	10.640	10.596	11.279	11.235	11.478	11.433
Accise sui prodotti energetici, sull'energia elettrica e sul gas naturale	32.454	32.481	32.626	32.637	30.958	30.972	31.357	31.372	31.725	31.739
Altre tasse e imposte sulla produzione e sui consumi	2.591	2.617	2.421	2.431	2.794	2.807	3.248	3.262	3.278	3.291
Entrate da vendita di generi di monopolio	11.078	11.081	11.171	11.172	11.245	11.247	11.319	11.321	11.399	11.401
Tasse e imposte da attività di gioco	6.755	6.764	6.700	6.704	7.029	7.034	7.114	7.120	7.189	7.195

Fonte: MEF, 2025.

Le dinamiche di prezzo 2024, stimulate dalla struttura del calendario stesso, hanno avuto un impatto significativo sul Prezzo Medio Ponderato (PMP) delle sigarette applicato nel 2025 sulla base della normativa vigente, pari a 270€/Kg comparato a 263 €/kg del 2024.

Anche il 2025 ha già registrato importanti aumenti di prezzo dei prodotti del tabacco dei principali attori del mercato, sempre stimolati dalla struttura del calendario fiscale esistente.

Ne conseguirà un effetto fortemente positivo sulle entrate erariali del 2025, stimabile in un incremento di ulteriori 300 milioni di euro verso il 2024, ben al di sopra di quanto prospettato nella Legge di Bilancio precedente.

Alla luce dei buoni risultati conseguiti in termini di tenuta e crescita costante del gettito erariale nonché degli impatti positivi ingenerati sulle dinamiche dei prezzi, anche tenuto conto della scadenza dell'attuale calendario fiscale prevista per il 2025, è il caso di sottolineare come - in vista della stesura della prossima Legge di Bilancio - appare auspicabile procedere al rinnovo del piano pluriennale anche per il prossimo triennio.

L'approccio pluriennale, da un lato, e la previsione di incrementi della tassazione sostenibili su tutti i prodotti del tabacco e della nicotina, dall'altro, si sono infatti dimostrati efficaci per conseguire gli obiettivi di sostenibilità delle entrate erariali nonché di progressivo avvicinamento dei livelli di imposizione fiscale applicate a livello europeo, posizionando il nostro Paese come best practice in Europa e garantendo sostenibilità e prevedibilità agli operatori di settore, oltre che ad un livello molto contenuto del mercato illecito.

Capitolo 6

Appendici



Appendici

6.1 Bibliografia

Ali, Fatma Romeh M et al. (2022). "Evaluation of statewide restrictions on flavored ecigarette sales in the US from 2014 to 2020". In: JAMA Network Open 5(2), e2147813– e2147813.

Altria(2025). AltriaGroupInc.Sustainability.<https://www.altria.com/en>. Accessed:2025-0117.

Ambrosetti - Logista (2024), Rapporto annuale sulla distribuzione dei prodotti da fumo e da inalazione - Dati 2023.

Antonelli, Maria Alessandra et al. (2022). "Sin goods taxation: an encompassing model". In: Sin goods taxation: An encompassing model, pp. 1-42.

Asfar, Taghrid et al. (2024). "Risk and safety profile of electronic nicotine delivery systems (ENDS): an umbrella review to inform ENDS health communication strategies". In: Tobacco control 33(3), pp. 373-382.

Banca Mondiale (2023), "Logistics Performance Index Report", Washington, DC.

Bardi, A. and Pascale, N.G.M., (2011). "The logistic cycle of the supply chain of the motor vehicle industry: Critical issues and pathways of regional development". International Journal of Automotive Technology and Management, 11(1), pp.67-90.

BAT (2025). British American Tobacco Plc Sustainability. <https://www.bat.com/sustainability-and-esg/our-sustainability-agenda>. Accessed: 2025-01-17.

Beutel, M.W. et al. (2021). "A Review of environmental pollution from the use and disposal of cigarettes and electronic cigarettes: contaminants, sources, and impacts. sustainability 2021, 13, 12994". In: Tobacco Product Waste in California: A White Paper, p. 51.

Bialous, S. and B. Freeman (2021). "Communication challenges of a tobacco addictiveness reduction policy". In: Tobacco Induced Diseases 19.

Breazeale, N.D. (2016). "The impact of pressure groups on inter-firm competition in the cigarette-manufacturing sector: A global value chain approach". In: Competition & Change 20(4), pp. 275-292.

Brown, J. et al. (2014). "Prevalence and characteristics of e-cigarette users in Great Britain: Findings from a general population survey of smokers". In: Addictive behaviors 39(6), pp. 1120-1125.

Cai, Ye, Hoje Jo, and Carrie Pan (2012). "Doing well while doing bad? CSR in controversial industry sectors". In: Journal of business ethics 108, pp. 467-480.

Cano, Jose Alejandro, Abraham Londoño-Pineda, and Carolina Rodas (2022). "Sustainable logistics for e-commerce: A literature review and bibliometric analysis". In: Sustainability 14(19), p. 12247.

Caponnetto, Pasquale et al. (2023). "Comparing the effectiveness, tolerability, and acceptability of heated tobacco products and refillable electronic cigarettes for cigarette substitution (CEASEFIRE): Randomized controlled trial". In: JMIR Public Health and Surveillance 9, e42628.

Chaloupka, Frank J, Jonathan Gruber, and Kenneth E Warner (2015). Accounting for "Lost Pleasure" in a Cost–Benefit Analysis of Government Regulation: The Case of the Food and Drug Administration's Proposed Cigarette Labeling Regulation.

Chaoui, Mariam, Emmanuelle Fischer, et al. (2023). "Development of a novel bronchodilator vaping drug delivery system based on thermal degradation properties". In: Pharmaceuticals 16(12), p. 1730.

Chaoui, Mariam, Sophie Perinel-Ragey, et al. (2022). "Technical features of vaping drug delivery system for bronchodilator delivery". In: International Journal of Pharmaceutics 628, p. 122350.

Christensen, Trevor, Ericka Welsh, and Babalola Faseru (2014). "Profile of e-cigarette use and its relationship with cigarette quit attempts and abstinence in Kansas adults". In: Preventive medicine 69, pp. 90-94.

Claesson, E. and Sandelind, D., (2014). "Third-party logistics as a strategy to redesign distribution networks-A case study of a healthcare company".

Confetra, Centro Studi (2021). "Logistica in Italia: crescita e dinamiche del mercato". In: Rapporto Annuale sul Settore Logistico. Accessed: January 27, 2025. url: <https://www.confetra.it/>.

Confetra, Centro Studi (2023). "L'importanza della logistica nell'economia italiana". Disponibile online: <https://www.confetra.com/>.

Cotti, Chad et al. (2022). "The effects of e-cigarette taxes on e-cigarette prices and tobacco product sales: evidence from retail panel data". In: Journal of health economics 86, p. 102676.

Creazza, A., Dallari, F. and Melacini, M., (2010). "Evaluating logistics network configurations for a global supply chain". Supply Chain Management: An International Journal, 15(2), pp.154-164.

Dauchy, Estelle and Ce Shang (2023). "The pass-through of excise taxes to market prices of heated tobacco products (Htps) and cigarettes: A cross-country analysis". In: *The European Journal of Health Economics* 24(4), pp. 591-607.

DeCicca, Philip, Donald Kenkel, and Michael F Lovenheim (2022). "The economics of tobacco regulation: a comprehensive review". In: *Journal of economic literature* 60(3), pp. 883-970.

Denlinger, Rachel (2015). "The public health implications for regulating tobacco products". PhD thesis. University of Pittsburgh.

Erinoso, Olufemi et al. (2021). "Global review of tobacco product flavour policies". In: *Tobacco control* 30(4), pp. 373-379.

European Commission (2021), "Transport and Environment: Statistics and Trends".

Freeman, Becky, Christina Watts, and Putu Ayu Swandewi Astuti (2022). "Global tobacco advertising, promotion and sponsorship regulation: what's old, what's new and where to next?". DOI: 10.1136/tobaccocontrol-2021-056551.

Fuchs, Alan, Maria Fernanda Gonzalez Icaza, and Daniela Paula Paz (2019). "Distributional effects of tobacco taxation: A comparative analysis". In: *World Bank Policy Research Working Paper* (8805).

Gaca, M., et al. (2022). "Bridging: Accelerating regulatory acceptance of reduced-risk tobacco and nicotine products". *Tobacco Regulation Journal*, 47(1), pp. 78-92.

Gallus, Silvano et al. (2021). "The role of novel (tobacco) products on tobacco control in Italy". In: *International Journal of Environmental Research and Public Health* 18(4), p. 1895.

Gendall, P., et al. (2015). "Estimating the 'consumer surplus' for branded versus standardised tobacco packaging". *Tobacco Control Journal*, 24(3), pp. 314-321.

Gilmore, A., & Peeters, S. (2013). "Understanding corporations to inform public health policy: The example of tobacco industry interests in harm reduction and reduced risk products". *Global Health Policy*, 35(4), pp. 523-540.

Gordon, Terry et al. (2022). "E-cigarette toxicology". In: *Annual review of pharmacology and toxicology* 62(1), pp. 301-322.

Gorini, G. (2011). "Harm reduction strategy in tobacco control". *Tobacco Research Journal*, 29(6), pp. 156-169.

Grand View Research (2023). "Logistics Market Size, Share & Trends Analysis Report By Service, By Category (Conventional Logistics, E-Commerce Logistics), By Model, By Type, By Operation, By Mode of Transport, By End Use, By Region, And Segment Forecasts, 2024 - 2030". Tech. rep. Grand View Research.

Hernik, Joanna, Piotr Nowaczyk, and Karolina Ertmanska (2021). "The influence of the European tobacco products directive on socio-economic situation: analysis on the perspective of competencies towards uniformity in family business".

Ilembo, Bahati et al. (2014). "Functioning of the governance structure in the Tanzania tobacco

value-chain: Evidence from smallholder tobacco farmers in Urambo District”. In: Tanzania Journal of Development Studies 14(1-2), pp. 37-53.

Ipsos - Logista (2025), “Prodotti da fumo e da inalazione: studio sul fenomeno dell’illegalità - Dati 2024”.

Istat (2023), “Conti economici nazionali per settore e branca - Edizione 2023”.

Jankowski, Mateusz et al. (2019). “New ideas, old problems? Heated tobacco products-a systematic review”. In: International Journal of Occupational Medicine and Environmental Health 32(5), pp. 595-634.

Ipsos - Logista (2025), “Prodotti da fumo e da inalazione: studio sul fenomeno dell’illegalità - Dati 2024”.

Istat (2023), “Conti economici nazionali per settore e branca - Edizione 2023”.

Jankowski, Mateusz et al. (2019). “New ideas, old problems? Heated tobacco products-a systematic review”. In: International Journal of Occupational Medicine and Environmental Health 32(5), pp. 595-634.

Keshavarz-Ghorabae, Mehdi (2021). “Assessment of distribution center locations using a multi-expert subjective-objective decision-making approach”. In: Scientific Reports 11(1), p. 19461.

Khaled, Zaid et al. (2022). “Assessment of vaping devices as an alternative respiratory drug delivery system”. In: Drug Development and Industrial Pharmacy 48(9), pp. 446-456.

Kleiman, Mark, James E Prieger, and Jonathan Kulick (2015). “Countervailing Effects: What the FDA Would Have to Know to Evaluate Tobacco Regulations”. In: Available at SSRN 2569700. Kulkarni, Arunkumar R et al. (2023). “Value Chain Analysis for Tobacco in Karnataka”. In: Indian Journal of Agricultural Economics 78(4).

Lazar, Sebastjan, Dorota Klimecka-Tatar, and Matevz Obrecht (2021). “Sustainability orientation and focus in logistics and supply chains”. In: Sustainability 13(6), p. 3280.

Levy, David T et al. (2015). “Public health effects of restricting retail tobacco product displays and ads”. In: Tobacco regulatory science 1(1), p. 61.

Levy, H., Norton, E., & Smith, J. (2016). “Tobacco regulation and cost-benefit analysis: How should we value foregone consumer surplus?”. American Journal of Health Economics, 4(1), pp. 1-25.

Ling, Pamela M et al. (2022). “Moving targets: how the rapidly changing tobacco and nicotine landscape creates advertising and promotion policy challenges”. In: Tobacco control 31(2), pp. 222-228.

Liu, Jessica, Divya Ramamurthi, and Bonnie Halpern-Felsher (2021). “Inside the adolescent voice: a qualitative analysis of the appeal of different tobacco products”. In: Tobacco induced diseases 19.

Logista (2025). Overview: <https://www.Logista.it>. Accessed: 2025-01-17.

Logistics, Osservatorio Contract (2021). "Evoluzione della Logistica Contract e Impatto dell'E-commerce". In: Politecnico di Milano, School of Management. Accessed: January 27, 2025. url: <https://www.contractlogistics.it/>.

Logistics, Osservatorio Contract (2023). "Analisi del mercato logistico in Italia 2023". Disponibile online: <https://www.contractlogistics.it/>.

Lyu, Joanne Chen et al. (2022). "A systematic review of e-cigarette marketing communication: messages, communication channels, and strategies". In: International Journal of Environmental Research and Public Health 19(15), p. 9263.

Mammadov, R., "Strategic Integration of Logistics and Supply Chain Management for the Successful Global Business Operations". IMAQ Journal.

Marques, Patrice, Laura Piqueras, and Maria-Jesus Sanz (2021). "An updated overview of e-cigarette impact on human health". In: Respiratory research 22(1), p. 151.

Maulidah, Silvana (2020). "Risk mitigation of tobacco supply chain: business process model". In: Habitat 31(3), pp. 149-160.

McKelvey, K., Baiocchi, M., & Halpern-Felsher, B. (2020). "PMI's heated tobacco products marketing claims of reduced risk and reduced exposure may entice youth to try and continue using these products". Journal of Adolescent Health, 67(3), pp. 389-397.

Meccanica, ANIMA - Confindustria (2022). "La Logistica in Italia: Sfide e Opportunità". In: Rapporto Annuale ANIMA. Accessed: January 27, 2025. url: <https://www.anima.it/>.

MEF (2025), Bollettino delle Entrate Tributarie 2024, marzo. Disponibile online: https://www.finanze.gov.it/export/sites/finanze/.galleries/Documenti/entrate_tributarie_2024/Bollettino-entrate-Dicembre2024.pdf.

Milano, Politecnico di (2023). "E-commerce e logistica: il trend in Italia". Disponibile online: <https://www.osservatori.net/>.

Miller, M., Meshnick, S., & Lushniak, B. (2021). "Electronic nicotine delivery systems: The need for continued regulatory innovation". Public Health Perspectives, 48(2), pp. 134-149.

Mirkarimi, Seyyed Reza, Zahra Ardakani, and Reza Rostamian (2021). "Economic and environmental assessment of tobacco production in Northern Iran". In: Industrial Crops and Products 161, p. 113171.

Moscone, F. (2023). "Does switching from tobacco to reduced-risk products free up hospital resources?". Health Economics Review, 41(2), pp. 189-203.

Moyer-Lee, Jason (2013). "Agricultural global value chains: the case of tobacco in Malawi". PhD thesis. SOAS, University of London.

Napoli, Giuseppe et al. (2021). "Freight distribution with electric vehicles: A case study in Sicily. RES, infrastructures and vehicle routing". In: Transportation Engineering 3, p. 100047.

Ngambo, Gabrielle et al. (2023). "A scoping review on e-cigarette environmental impacts". In: Tobacco Prevention & Cessation 9.

Novotny, Thomas E and Elli Slaughter (2014). "Tobacco product waste: an environmental approach to reduce tobacco consumption". In: Current environmental health reports 1, pp. 208-216.

O'Connor, Richard et al. (2022). "Evolution of tobacco products: recent history and future directions". In: Tobacco control 31(2), pp. 175-182.

OCSE (2022), "Logistics, Trade and Growth", OECD Trade Policy Papers, Paris Perucic, Anne-Marie et al. (2023). "Taxation of novel and emerging nicotine and tobacco products (HTPs, ENDS, and ENNDS) globally and in Latin America". In: Revista Panamericana de Salud Publica 46, e175.

Peruga, A., et al. (2021). "Tobacco control policies in the 21st century: Achievements and open challenges". International Journal of Public Health, 66(5), pp. 512-528.

Pierli, G., Musso, F., Murmura, F. and Bravi, L., (2023). "Exploring Italian wine companies: A study of supply chain dynamics, quality, and promotion strategies through semi-structured interviews". Foods, 12(24), p.4429.

PMI (2025). "Philip Morris International Inc Sustainability". <https://www.pmi.com/sustainability/our-approach-to-sustainability>. Accessed: 2025-01-17.

Politecnico di Milano - Osservatorio Contract Logistics (2023), "Rapporto annuale sulla logistica in conto terzi".

Popova, L., et al. (2018). "Light and mild redux: Heated tobacco products' reduced exposure claims are likely to be misunderstood as reduced risk claims". Journal of Health Communication, 33(7), pp. 678-692.

Prowse, Martin et al. (2020). "Traceability and the Global Tobacco Value Chain". In: Tobacco, Transformation and Development Dilemmas from Central Africa, pp. 65-77.

Raimbekov, Z., Sładkowski, A., Syzdykbayeva, B., Azatbek, T. and Sharipbekova, K., (2022). "Improving the Efficiency of Transportation and Distribution of Goods in Modern Conditions". In Modern Trends and Research in Intermodal Transportation (pp. 197-276). Cham: Springer International Publishing.

Reekie, W. D. (1994). "Consumers' surplus and the demand for cigarettes". Managerial and Decision Economics, 15(3), pp. 223-234.

Rodríguez, J.V., Niño, J.P.C., Negrete, K.A.P., Mercado, D.C. and Fontalvo, L.A., (2022). "Optimization of the distribution logistics network: a case study of the metalworking industry in Colombia". Procedia Computer Science, 198, pp.524-529.

Rushton, Alan, Phil Croucher, and Peter Baker (2022). "The handbook of logistics and distribution management: Understanding the supply chain". Kogan Page Publishers.

Scala, Marco, Alessandra Lugo, and Silvano Gallus (2024). "Support for smoke-free generation strategies in Italy". In: The Lancet Regional Health-Europe 44.

Scandizzo, Pasquale Lucio (2021). "Impact and cost-benefit analysis: a unifying approach". In: Journal of Economic Structures 10(1), p. 10.

Scandizzo, Pasquale Lucio and Daniele Cufari (2024). "Beyond Cost Benefit Analysis: A SAM-CGE Model for Project-Program Evaluation". In: *American Journal of Management* 24(3), pp. 48-65.

Shen, Xiaoping et al. (2022). "A study on the impact of digital tobacco logistics on tobacco supply chain performance: Taking the tobacco industry in Guangxi as an example". In: *Industrial Management & Data Systems* 122(6), pp. 1416-1452.

Solomou, Nicoleta et al. (2023). "Total and bioavailable polycyclic aromatic hydrocarbons in unused and operated heat-not-burn tobacco products and conventional cigarettes". In: *Chemosphere* 335, p. 139050.

Song, A. V., Brown, P., & Glantz, S. (2014). "When health policy and empirical evidence collide: The case of cigarette package warning labels and economic consumer surplus". *American Journal of Public Health*, 104(2), e42-51. 10.2105/AJPH.2013.301737.

Statista (2024). "Mercato della logistica in Italia: previsioni al 2030". Disponibile online: <https://www.statista.com/>.

Sun, Xu et al. (2022). "The application of Industry 4.0 technologies in sustainable logistics: a systematic literature review (2012–2020) to explore future research opportunities". In: *Environmental Science and Pollution Research*, pp. 1-32.

Sureshwaran, S., Thompson, C. S., Henry, M., & Loyd, M. (1990). "Economic surplus and the distributional consequences of deregulating tobacco production". *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 22(1), pp. 117-127.

Sutanto, Edward et al. (2019). "Prevalence, use behaviors, and preferences among users of heated tobacco products: findings from the 2018 ITC Japan survey". In: *International journal of environmental research and public health* 16(23), p. 4630.

Suzuki, Harumitsu et al. (2024). "Comparison of publications on heated tobacco products with conventional cigarettes and implied desirability of the products according to tobacco industry affiliation: a systematic review". In: *Nicotine and Tobacco Research* 26(5), pp. 520-526.

Tattan-Birch, Harry et al. (2022). "Heated tobacco products for smoking cessation and reducing smoking prevalence". In: *Cochrane Database of Systematic Reviews* (1).

Verguet, Stéphane et al. (2017). "Distributional benefits of tobacco tax and smoke-free workplaces in China: A modeling study". In: *Journal of global health* 7(2).

Wang, Richard J, Sudhamayi Bhadriraju, and Stanton A Glantz (2021). "E-cigarette use and adult cigarette smoking cessation: a meta-analysis". In: *American journal of public health* 111(2), pp. 230-246.

Weimer, D. L., Vining, A. R., & Thomas, R. K. (2009). "Cost-benefit analysis involving addictive goods: Contingent valuation to estimate willingness-to-pay for smoking cessation". *Health Economics*, 18(2), pp. 181-202.

WHO et al. (2020). "Heated tobacco products: a brief".

Znyk, Ma Igorzata, Joanna Jurewicz, and Dorota Kaleta (2021). "Exposure to heated tobacco products and adverse health effects, a systematic review". In: *International journal of environmental research and public health* 18(12), p. 6651.

6.2 Nota metodologica sulla valutazione di impatto di Logista

La valutazione di impatto della distribuzione dei prodotti di fumo legali in Italia rappresenta un elemento fondamentale per comprendere le implicazioni economiche, sanitarie e sociali di questo settore. L'analisi si concentra sugli effetti diretti, indiretti e indotti della distribuzione, quantificando costi e benefici in termini di surplus del consumatore, entrate fiscali, occupazione e innovazione tecnologica. La rete distributiva possiede un valore di opzione significativo, poiché potrebbe essere impiegata per la distribuzione di prodotti meno nocivi e beni socialmente utili come medicinali e vaccini, migliorando l'efficienza del sistema sanitario.

Dal punto di vista economico, il contributo della filiera del fumo al Prodotto Interno Lordo italiano è stimato in circa 18 miliardi di euro annui, con un impatto occupazionale che coinvolge oltre 350.000 persone nei settori agricolo, manifatturiero, distributivo e di vendita al dettaglio. A ciò si aggiungono le entrate fiscali derivanti dalle imposte dirette e indirette sui prodotti del tabacco, che ammontano a circa 12 miliardi di euro annui. Inoltre, gli investimenti in ricerca e sviluppo per prodotti alternativi come le sigarette elettroniche e i dispositivi a tabacco riscaldato si attestano intorno a 1,5 miliardi di euro all'anno, stimolando l'innovazione tecnologica e la diversificazione del mercato.

Tuttavia, i costi sanitari associati al consumo di prodotti del fumo legali rimangono elevati, con una spesa stimata tra i 12 e i 18 miliardi di euro annui per il trattamento delle malattie legate al fumo e un ulteriore impatto economico di 25 miliardi di euro annui dovuto alla riduzione della produttività, all'assenteismo e alla mortalità precoce. Anche il fumo passivo comporta costi rilevanti, con circa 3 miliardi di euro annui spesi per mitigare gli effetti sulla salute di non fumatori esposti al fumo e agli aerosol delle sigarette elettroniche.

Dal punto di vista sociale, la riduzione della qualità della vita dei fumatori e di coloro esposti al fumo passivo è un elemento difficilmente monetizzabile ma di grande rilevanza. I costi ambientali, che includono l'inquinamento da mozziconi di sigaretta e la gestione dei rifiuti elettronici derivanti dalle sigarette elettroniche, sono stimati in circa 800 milioni di euro annui. Inoltre, le campagne di sensibilizzazione e i programmi educativi volti a prevenire il consumo di prodotti del fumo tra i giovani richiedono un investimento di circa 300 milioni di euro all'anno.

Un aspetto cruciale della valutazione di impatto riguarda il valore di opzione della rete distributiva. Questa infrastruttura potrebbe essere riutilizzata per la distribuzione di prodotti meno nocivi e beni essenziali come medicinali e vaccini, generando un risparmio stimato di circa 5 miliardi di euro annui nei costi di distribuzione. Inoltre, la logistica avanzata e la capillarità della rete permetterebbero di migliorare l'accessibilità ai farmaci e la tempestività nella distribuzione dei vaccini, con un valore economico potenziale di circa 3 miliardi di euro annui.

In conclusione, la valutazione di impatto della distribuzione dei prodotti di fumo legali in Italia evidenzia un complesso bilanciamento tra benefici economici e costi sanitari e sociali. Mentre la filiera del fumo genera entrate fiscali significative e occupazione, i costi legati alla salute e all'ambiente restano elevati. L'adozione di strategie volte a incentivare la transizione verso prodotti meno nocivi e a valorizzare la rete distributiva per scopi sanitari potrebbe

rappresentare un'opportunità per massimizzare i benefici economici e sociali, mitigando al contempo gli effetti negativi del consumo di tabacco sulla salute pubblica.

Benefici economici

Categoria	Descrizione	Quantificazione
Surplus del Consumatore	Effetti sulla utilità individuale del consumatore.	Circa € 8 miliardi annui (ma dovrebbe essere corretto per la razionalità limitata e l'addiction).
Entrate Fiscali	Tasse applicate su sigarette tradizionali, sigarette elettroniche e altri prodotti del fumo legali.	Circa €12 miliardi annui (incluse imposte dirette e indirette).
Occupazione	Creazione di posti di lavoro nei settori agricolo, manifatturiero, distributivo e vendita al dettaglio, inclusi i prodotti elettronici.	Oltre 350.000 posti di lavoro diretti e indiretti.
Contributo al PIL	Contributo della filiera del fumo al Prodotto Interno Lordo italiano tramite produzione, distribuzione e vendita di prodotti del fumo legali.	Circa 18 miliardi annui.
Investimenti e Innovazione	Investimenti in ricerca e sviluppo per prodotti alternativi come sigarette elettroniche e sistemi di riscaldamento del tabacco.	Circa 1.5 miliardi annui in R&S.
Valore di Opzione della Rete Distributiva	Potenziale utilizzo della rete distributiva per la distribuzione di prodotti meno nocivi e beni socialmente utili, come medicinali e vaccini.	Valore potenziale stimato in €5 miliardi annui.

Benefici Fiscali e Sociali

Categoria	Descrizione	Quantificazione
Finanziamento di Politiche Sanitarie	Le entrate fiscali derivanti dalla vendita di prodotti del fumo permettono al governo di finanziare campagne di informazione, programmi di cessazione del fumo e servizi sanitari dedicati.	Parte significativa dei €12 miliardi annui di entrate fiscali.

Sviluppo di Prodotti Alternativi	Incentivi fiscali e finanziamenti per lo sviluppo di prodotti meno nocivi come le sigarette elettroniche e i prodotti da riscaldamento del tabacco.	Stimolo all'innovazione e diversificazione del mercato.
Valore di Opzione della Rete Distributiva	Le infrastrutture esistenti possono essere riutilizzate per la distribuzione di beni socialmente utili come medicinali e vaccini, migliorando l'efficienza e riducendo i costi.	Risparmio stimato di €2 miliardi annui nei costi di distribuzione.

Benefici Economici Indiretti

Categoria	Descrizione	Quantificazione
Turismo e Commercio Locale	Le attività legate alla vendita di tabacco e prodotti elettronici contribuiscono all'economia locale, soprattutto nelle aree con forte presenza di tabaccherie e distributori.	Impatto positivo sulle economie locali, stimato in €2-3 miliardi annui.

6.3 Valore di opzione della rete distributiva

La rete logistica sviluppata per la distribuzione dei prodotti del fumo legali in Italia rappresenta un'infrastruttura preziosa con un alto valore di opzione. Questo valore deriva dalla possibilità di riutilizzare la rete per la distribuzione di prodotti meno nocivi o socialmente utili, come medicinali e vaccini, con costi inferiori e maggiore efficienza. Ai fini ambientali, inoltre la rete può essere vista come un tassello dello sviluppo dell'economia circolare, che si giova di tecnologie avanzate nel controllo e nello smaltimento dei prodotti attuali (prodotti del fumo) e potenziali (farmaceutici e vaccini).

Uso Potenziale	Descrizione	Benefici	Quantificazione
Distribuzione di Medicinali	Utilizzo della rete per la distribuzione capillare di farmaci, garantendo tempestività e sicurezza nella consegna ai punti vendita e alle strutture sanitarie.	Aumento dell'accessibilità ai farmaci, riduzione dei tempi di consegna.	Valore potenziale stimato in €2 miliardi annui.

Distribuzione di Vaccini	Utilizzo della rete per la distribuzione efficiente dei vaccini, inclusa la gestione delle catene del freddo necessarie per alcuni tipi di vaccini.	Miglioramento della copertura vaccinale, risposta rapida alle emergenze sanitarie.	Valore potenziale stimato in €3 miliardi annui.
Distribuzione di Prodotti Alternativi	Distribuzione di prodotti meno dannosi come sigarette elettroniche e dispositivi di riscaldamento del tabacco, incentivando la transizione verso alternative meno nocive.	Riduzione dell'impatto sanitario, promozione di scelte di consumo più sicure.	Stimolo alla domanda di €1 miliardo annui in prodotti alternativi.

6.4 Metodologia dell'analisi di impatto

6.4.1 Tecniche utilizzate: Matrice di Contabilità Sociale e modello di equilibrio economico generale. Ruolo delle economie settoriali e della logistica

In un mondo sempre più interconnesso, comprendere le dinamiche delle reti logistiche globali e il loro contributo alla connettività economica è fondamentale. Un modello basato sulla Matrice di Contabilità Sociale (SAM) offre un quadro solido per analizzare queste complesse relazioni. Questo testo esplora un modello SAM, ne spiega i principi matematici di base e illustra come possa essere applicato per modellare reti logistiche e valutare il loro impatto sulla connettività globale, ad esempio nella distribuzione di prodotti del tabacco o farmaceutici.

Una **Matrice di Contabilità Sociale** (SAM) è un database completo che cattura le interrelazioni tra diversi agenti economici, come famiglie, imprese, governo e settore estero. A differenza delle tradizionali matrici input-output, le SAM estendono l'analisi includendo la distribuzione del reddito e i conti dei fattori, offrendo una visione più dettagliata delle interazioni economiche.

Nel contesto delle logistiche globali, una SAM può modellare il flusso di beni, servizi e fattori di produzione tra regioni diverse, mostrando come i cambiamenti in una parte della rete si propagano attraverso l'intero sistema. Scomponendo la SAM in regioni distinte, possiamo analizzare il contributo specifico di ogni regione alla rete logistica globale e alla connettività economica complessiva.

Consideriamo una SAM globale rappresentata dall'equazione:

$$X = AX + Y$$

Dove:

- X è un insieme di variabili endogene (ad esempio, produzione, consumo, commercio);
- A è la matrice SAM globale che cattura le interazioni tra regioni diverse;
- Y è un insieme di variabili esogene (ad esempio, investimenti, spese governative).

Per analizzare le dinamiche del sistema, scomponiamo la SAM in n regioni distinte, identificate come 1, 2, ..., n . Per ogni regione i , la condizione di equilibrio è:

$$X_i = \sum_{j=1}^n A_{ij} X_j + Y_i$$

Riorganizzando i termini:

$$(I - A_{ii})X_i = \sum_{j \neq i}^n A_{ij} X_j + Y_i$$

Qui, I è la matrice identità e A_{ij} è la componente della SAM globale che quantifica le transazioni tra la regione i e la regione j e quindi misura l'influenza della regione j sulla regione i . Questa formulazione permette di isolare le variabili endogene di ogni regione, tenendo conto delle dipendenze tra regioni.

Per risolvere il sistema, introduciamo le matrici inverse di Leontief per ciascuna regione. Definiamo $L_{ii} = (I - A_{ii})^{-1}$ assumendo che $(I - A_{ii})$ sia invertibile per tutte le regioni i . Questa inversa cattura le dinamiche interne e i cicli di feedback all'interno di ogni regione.

Il sistema di equazioni può quindi essere espresso come:

$$X_i = L_{ii} \left(\sum_{j \neq i}^n A_{ij} X_j + Y_i \right)$$

In forma matriciale per tutte le regioni:

$$X = LY + LAX$$

Dove:

- L è una matrice diagonale a blocchi con L_{ii} sulla diagonale;
- A è la matrice SAM globale che cattura le interazioni tra regioni.

Risolviendo per X :

$$X = (I - LA)^{-1}LY$$

Questa soluzione generale mostra come le variabili esterne di tutte le regioni influenzino le variabili interne attraverso una rete di interdipendenze.

Scomponendo la soluzione per ciascuna regione iii:

$$X_i = \sum_j^n (I - LA)_{ij}^{-1} L Y_j$$

Questa equazione mostra che la variabile endogena X_i nella regione i è influenzata dalle variabili esogene Y_j di tutte le regioni, pesate dagli elementi della matrice $(I - LA)_{ij}^{-1}L$.

Il termine $(I - LA)_{ij}^{-1}L$ può essere interpretato come rappresentante del ‘commercio virtuale’. Il commercio virtuale si riferisce alle interazioni economiche indirette tra regioni che non sono rappresentate dai flussi commerciali diretti. Invece, include le relazioni e le dipendenze incorporate che influenzano la produzione, il consumo e gli investimenti attraverso regioni diverse senza il movimento fisico di beni o servizi.

Ad esempio, un aumento degli investimenti Y_j in una regione j può indirettamente aumentare la produzione X_i in un'altra regione i attraverso legami nella catena di approvvigionamento, trasferimenti tecnologici o flussi finanziari. Il meccanismo del commercio virtuale tiene conto di queste influenze sottili, fornendo una comprensione più completa della connettività economica globale.

6.4.2 Applicazione alla modellazione delle reti logistiche

Le reti logistiche comprendono i percorsi complessi attraverso i quali beni, servizi e informazioni fluiscono tra diverse regioni. Modellare queste reti utilizzando il quadro SAM comporta diversi passaggi:

1. Definizione delle Regioni e degli Agenti:
 - **Regioni:** dividere l'economia globale in n regioni distinte basate su criteri geografici, economici o logistici.
 - **Agenti:** all'interno di ogni regione, identificare gli agenti economici chiave come produttori, consumatori e imprese logistiche.
2. Cattura delle Interdipendenze:
 - utilizzare la SAM per quantificare le interazioni interregionali A_{ij} , che rappresentano come le attività in una regione influenzano quelle in un'altra.
 - per le reti logistiche, A_{ij} potrebbe catturare i costi di trasporto, i tempi di consegna e la dipendenza dai centri logistici.
3. **Incorporazione delle Variabili Esogene:** includere variabili come investimenti nelle infrastrutture, politiche governative e shock esterni.
4. **Risolvere il Modello:** applicare la soluzione SAM generalizzata $X = (I - LA)^{-1}LY$ per

determinare le variabili interne, come i livelli di produzione, i tassi di consumo e i volumi di commercio, in tutte le regioni.

5. **Analizzare la Connettività:** esaminare la matrice $X = (I - LA)^{(-1)}L$ per capire come i cambiamenti esterni si propagano attraverso la rete logistica, influenzando la connettività complessiva. Identificare le regioni chiave che fungono da hub logistici o da connettori critici all'interno della rete.

Esempio di Scenario:

consideriamo una rete logistica globale che coinvolge tre regioni: Italia (IT), Francia (FR) e Spagna (ES). Supponiamo che un investimento Y_{IT} nelle infrastrutture logistiche dell'Italia migliori l'efficienza dei trasporti. Utilizzando il modello SAM:

$$X_{FR} = \sum_j^3 (I - LA)^{-1}_{FRj} LY_j$$

Questa equazione mostra come l'investimento in Italia influenzi la produzione in Francia attraverso canali diretti e indiretti, come tempi di spedizione ridotti o costi di trasporto inferiori, migliorando così la connettività complessiva.

Il modello basato su SAM fornisce diverse intuizioni sul contributo delle reti logistiche alla connettività globale. Analizzando gli elementi della matrice $(I - LA)^{-1}L$, è possibile identificare le regioni che influenzano significativamente altre regioni, fungendo da hub logistici fondamentali. Inoltre, il modello valuta l'impatto di investimenti o interruzioni in una regione sull'intera rete, evidenziando vulnerabilità e resilienza all'interno del sistema logistico.

I responsabili politici possono utilizzare questo modello per ottimizzare l'allocazione delle risorse, determinando strategie di investimento ottimali nelle infrastrutture logistiche al fine di massimizzare l'impatto positivo sulla connettività globale. Comprendere i percorsi del commercio virtuale permette, inoltre, di ottimizzare le catene di approvvigionamento, riducendo inefficienze e migliorando il flusso di beni e servizi. Infine, le imprese possono sfruttare il modello per pianificare espansioni strategiche, identificare nuovi mercati e stabilire partnership basate sulle dinamiche di connettività illuminate dalla SAM.

Il modello SAM offre un'ampia gamma di applicazioni pratiche. I governi possono sfruttarlo per progettare politiche che rafforzino le reti logistiche, attraverso investimenti mirati nelle infrastrutture di trasporto, l'implementazione di accordi commerciali favorevoli e la promozione di avanzamenti tecnologici nella logistica.

Per le aziende, l'analisi della connettività della rete logistica rappresenta un supporto fondamentale per prendere decisioni strategiche in merito alla localizzazione, alla gestione della catena di approvvigionamento e alla mitigazione dei rischi. Economisti e analisti possono impiegare il modello per prevedere come i cambiamenti nelle logistiche di una regione - ad esempio, miglioramenti infrastrutturali o interruzioni - influenzano l'economia globale, modificando i modelli di produzione e consumo. In situazioni di disastri naturali o tensioni geopolitiche, il modello può simulare l'impatto sulle reti logistiche, facilitando la pianificazione di piani di contingenza per garantire la connettività.

Sebbene il modello SAM rappresenti uno strumento potente per modellare le reti logistiche, presenta alcune limitazioni che devono essere considerate. La costruzione di una SAM completa richiede dati dettagliati e accurati sulle interazioni interregionali, che possono essere difficili da reperire, specialmente nei settori più dinamici o informali. Inoltre, i modelli SAM tradizionali sono statici, catturando un'istantanea del sistema economico che non considera le dinamiche temporali o i rapidi cambiamenti delle reti logistiche.

Un'altra limitazione è rappresentata dall'assunzione di linearità, che può semplificare eccessivamente le complesse interazioni economiche e i fenomeni logistici non lineari. Con l'aumentare del numero di regioni, la complessità computazionale del modello cresce significativamente, rendendolo più difficile da interpretare. Infine, fattori esterni come innovazioni tecnologiche, modifiche normative o variazioni nei comportamenti non sempre vengono pienamente catturati, limitando così la completezza del modello.

Per superare queste limitazioni e migliorare l'efficacia del modello SAM, è possibile adottare alcune estensioni. Incorporare dinamiche temporali consentirebbe di modellare l'evoluzione delle reti logistiche nel tempo, catturando trend, cicli e cambiamenti strutturali. L'integrazione di relazioni non lineari migliorerebbe la rappresentazione di fenomeni complessi, come congestione, limiti di capacità ed economie di scala.

Un ulteriore miglioramento potrebbe derivare dalla combinazione del modello SAM con altri approcci di modellazione, come l'analisi delle reti o i modelli basati sugli agenti, per arricchire l'analisi delle interazioni logistiche. Utilizzare il modello per simulare vari scenari aiuterebbe a valutare la resilienza delle reti logistiche a diverse condizioni. Infine, aumentando la granularità delle suddivisioni regionali si otterrebbe un'analisi più dettagliata delle interazioni logistiche locali, migliorando la comprensione complessiva della connettività economica.

In conclusione, la Matrice di Contabilità Sociale offre un quadro potente per modellare le reti logistiche globali e valutare il loro contributo alla connettività economica complessiva. Scomponendo la SAM in sistemi regionali e utilizzando l'inversa di Leontief, il modello cattura sia le interazioni dirette che quelle indirette tra regioni, includendo il concetto di commercio virtuale. Questo approccio completo permette a responsabili politici, aziende ed economisti di analizzare, ottimizzare e migliorare le reti logistiche, favorendo una connettività globale robusta e resiliente.

Tuttavia, per sfruttare appieno il potenziale del modello, è fondamentale affrontare le sue limitazioni attraverso avanzamenti metodologici e miglioramenti nei dati. In questo modo, il modello basato su SAM può evolversi in uno strumento ancora più efficace, capace di navigare le complessità delle moderne reti logistiche globali e di supportare decisioni informate in un mondo interconnesso.

6.4.3 Esempio applicativo: distribuzione di prodotti da fumo e inalazione

Procedimento per modellare la rete logistica per la distribuzione di prodotti del tabacco, utilizzando il modello SAM:

1. Definiamo le regioni, supponendo di avere tre regioni principali coinvolte nella produzione e distribuzione: Produzione (P), Trasporto (T) e Vendita (V).
2. Catturiamo le Interdipendenze: la produzione in P dipende dagli investimenti in infrastrutture di trasporto in T, mentre il trasporto in T è influenzato dalle politiche di vendita in V. Allo stesso tempo, le vendite in V dipendono dai prodotti distribuiti da T.
3. Incorporiamo Variabili Esogene: queste includono investimenti in tecnologie di trasporto, regolamentazioni governative sul tabacco e preferenze dei consumatori. Utilizzando $X = (I - LA)^{-1}LY$ possiamo determinare come gli investimenti in trasporto influenzano la produzione e le vendite, identificando eventuali colli di bottiglia o opportunità di miglioramento nella rete logistica.
4. Analizziamo la Connettività: se l'investimento in tecnologie di trasporto in T migliora l'efficienza, possiamo vedere come ciò aumenta la produzione in P e le vendite in V, migliorando la connettività complessiva della rete.

Questo esempio mostra come il modello SAM possa essere utilizzato per comprendere e ottimizzare la distribuzione di prodotti specifici, identificando le aree chiave dove gli investimenti possono avere il maggiore impatto sulla connettività e sull'efficienza della rete logistica.

In sintesi, utilizzare una Matrice di Contabilità Sociale per modellare reti logistiche permette di comprendere le interconnessioni economiche globali e di identificare strategie efficaci per migliorare la connettività e l'efficienza delle distribuzioni, sia nel settore del tabacco che in quello farmaceutico.

6.4.4 Stima del contributo di Logista all'economia Italiana e globale, utilizzando la Matrice di Contabilità Sociale

Nel contesto economico moderno, le aziende multinazionali svolgono un ruolo cruciale nell'influenzare le economie locali e globali. Logista, una delle principali aziende nel settore logistico in Italia e a livello internazionale, rappresenta un esempio significativo di come un'impresa possa impattare vari settori economici attraverso le sue operazioni. Utilizzando un modello basato sulla Matrice di Contabilità Sociale (SAM), è possibile stimare il contributo di Logista all'economia italiana e globale.

Per stimare il contributo di Logista, è necessario scomporre la SAM in modo da isolare le sue interazioni con altri settori e regioni. Supponiamo di suddividere l'economia italiana in diverse

regioni o settori, includendo specificamente Logista come un agente chiave nel settore logistico.

Per isolare il contributo di Logista, possiamo scomporre la SAM in diverse regioni o settori, includendo Logista come una componente specifica.

Immaginiamo di avere una SAM che include vari settori economici come produzione, distribuzione, vendita al dettaglio e servizi di logistica. Logista opererà principalmente nel settore dei servizi di logistica, ma le sue attività influenzeranno anche altri settori.

Supponiamo di definire:

- X_G : variabili endogene relative alle operazioni di **Logista**;
- X_S : variabili endogene relative ad altri settori;
- A_{GG} : interazioni interne di **Logista**;
- A_{GS} : interazioni tra Logista e altri settori;
- Y_G : variabili esogene specifiche per **Logista**, per es. investimenti in infrastrutture logistiche.

L'equazione specifica per **Logista** diventa: $XG = AGGXG + AGSXS + YG$.

Per comprendere come **Logista** contribuisce all'economia, dobbiamo risolvere l'equazione per

X_G . Utilizzando il concetto di inversa di Leontief, possiamo riscrivere l'equazione come: $X_G = L_G(A_{GS}X_S + Y_G)$

dove: $L_G = (I - A_{GG})^{-1}$ è l'inversa di Leontief per **Logista**, che cattura le dinamiche interne e le interazioni con altri settori.

Questa formula ci permette di vedere come le variabili esterne di **Logista** e le sue interazioni con altri settori influenzano le sue operazioni interne. Essa può essere ulteriormente sviluppata utilizzando la metodologia descritta in Scandizzo (2021) e Scandizzo and Cufari (2024).

Per applicare il modello e stimare il contributo di **Logista**, sono necessarie le seguenti fasi:

1. Raccolta dei Dati

- Dati Finanziari di **Logista**: investimenti, spese operative, entrate, salari, ecc.
- Interazioni Settoriali: come **Logista** interagisce con altri settori (ad esempio, acquisti di servizi di trasporto, forniture di magazzino, ecc.).
- Variabili Esogene: politiche governative, investimenti in infrastrutture logistiche, tendenze di mercato, ecc.

2. Costruzione della SAM

- Inseriamo **Logista** nella SAM come un settore separato.
- Definiamo le interazioni di Logista con altri settori attraverso la matrice A_{GS} .
- Appliciamo la metodologia descritta in Scandizzo (2021) e Scandizzo and Cufari (2024).

3. Calcolo dell'Inversa di Leontief

- Utilizziamo la formula per calcolare come le operazioni di Logista si propagano attraverso l'economia.

4. Analisi del Contributo

- Valutiamo come gli investimenti e le operazioni di Logista influenzano la

produzione, il consumo e il commercio in altri settori.

- Identifichiamo i moltiplicatori economici che mostrano quanto ogni unità di investimento in Logista si traduce in crescita economica in altre aree.

Una volta risolto il modello, è possibile interpretare i risultati per comprendere il contributo di **Logista** all'economia. Il contributo diretto rappresenta l'impatto immediato delle operazioni di **Logista**, come i salari pagati ai dipendenti, gli acquisti di servizi e le spese operative. Il contributo indiretto include gli effetti a catena generati dalle attività di **Logista**, come l'aumento della domanda per servizi di trasporto, che stimola ulteriormente il settore dei trasporti. Infine, il contributo indotto comprende gli effetti derivanti dall'aumento del reddito dei dipendenti di Logista, che si traduce in una maggiore capacità di spesa in altri settori dell'economia.

Ad esempio, un aumento degli investimenti in nuove tecnologie logistiche da parte di **Logista** può migliorare l'efficienza, riducendo i costi di trasporto per altre imprese e aumentando la competitività del settore manifatturiero italiano.

Considerando il valore potenziale di **Logista** per la distribuzione di prodotti farmaceutici in Italia, **Logista** può agire come facilitatore, gestendo la logistica per diverse aziende farmaceutiche e garantendo che i prodotti vengano distribuiti in modo efficiente ai vari punti vendita e ospedali. Grazie alla sua efficienza logistica, le aziende farmaceutiche possono ridurre i tempi di consegna e i costi di stoccaggio, aumentando così la loro produttività e competitività.

Gli effetti a catena generati dalle operazioni di **Logista** includono un aumento della domanda per servizi di trasporto e gestione delle scorte, investimenti in tecnologie di tracciamento e gestione dei magazzini e un incremento delle necessità di servizi di supporto, come manutenzione e consulenza. I benefici per l'economia italiana si manifestano attraverso una maggiore crescita economica nel settore farmaceutico, la creazione di nuovi posti di lavoro sia direttamente in Logista che indirettamente nei settori correlati e uno stimolo all'innovazione tecnologica nel settore logistico e farmaceutico.

Oltre all'impatto sull'economia italiana, **Logista** opera anche a livello globale, influenzando mercati esteri e facilitando il commercio internazionale. Utilizzando il modello SAM, è possibile estendere l'analisi per includere le interazioni di **Logista** con altri paesi. Le interazioni internazionali comprendono la gestione della logistica per prodotti importati ed esportati, facilitando il commercio tra l'Italia e altri paesi, e le partnership globali con altre aziende logistiche e partner internazionali, che ampliano la rete di distribuzione.

Gli effetti sulla connettività globale includono una riduzione dei costi di trasporto, che migliora l'efficienza per le imprese italiane operanti a livello internazionale, un aumento della competitività che rende le aziende italiane più competitive nei mercati esteri e la creazione di connessioni tra diversi mercati, facilitando il flusso di beni e servizi e rafforzando la connettività economica globale.

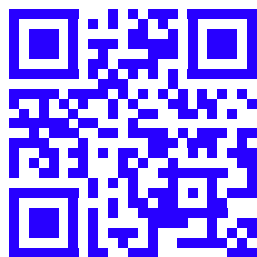
Il contributo alla bilancia commerciale si manifesta attraverso una logistica efficiente che favorisce le esportazioni italiane, migliorando la bilancia commerciale, e facilita le importazioni di materie prime e componenti necessari per la produzione italiana.

L'utilizzo di un modello basato sulla Matrice di Contabilità Sociale per stimare il contributo

di **Logista** all'economia italiana e globale offre una visione dettagliata e integrata delle sue interazioni economiche. Questo approccio consente di comprendere le dinamiche economiche, identificando come le operazioni di Logista influenzano vari settori e regioni. Inoltre, permette di misurare l'impatto economico, quantificando il valore aggiunto generato da Logista attraverso le sue attività logistiche.

Il modello supporta decisioni strategiche, fornendo dati e analisi che aiutano le imprese e i governi a prendere decisioni informate riguardo agli investimenti e alle politiche economiche. Promuove anche la trasparenza, offrendo una rappresentazione chiara di come le aziende multinazionali contribuiscono all'economia, facilitando una maggiore responsabilità e pianificazione strategica.

In conclusione, il modello SAM rappresenta uno strumento potente per analizzare e comprendere il ruolo di Logista nell'economia italiana e globale. Attraverso una scomposizione dettagliata delle interazioni economiche, è possibile stimare accuratamente il contributo di **Logista**, evidenziando l'importanza delle reti logistiche nel promuovere la connettività e la crescita economica.



Inquadra il QR code per il formato digitale
e i contenuti di approfondimento