

Rapporto sulla Distribuzione dei prodotti da fumo e da inalazione

Edizione 2026 · Risultati di settore: mercato, legalità, regolazione e impatto economico

- 1 Il contesto** Logistica come infrastruttura e mercato in ricomposizione
- 2 Il rischio e la rete** Mercato illecito, ruolo e strategia di Logista
- 3 La regolazione** TED, TPD e calendario fiscale nazionale
- 4 La misura** SAM 2025, modello CGE, scenari e conclusioni

La logistica è un'infrastruttura, non un costo del commercio

Distribuzione e logistica. La prima governa relazioni e accesso al mercato, la seconda la gestione fisica dei flussi.

~105 mld €

Valore aggiunto 2025

Circa il 5% del PIL nazionale

>1,2 mln

Occupati

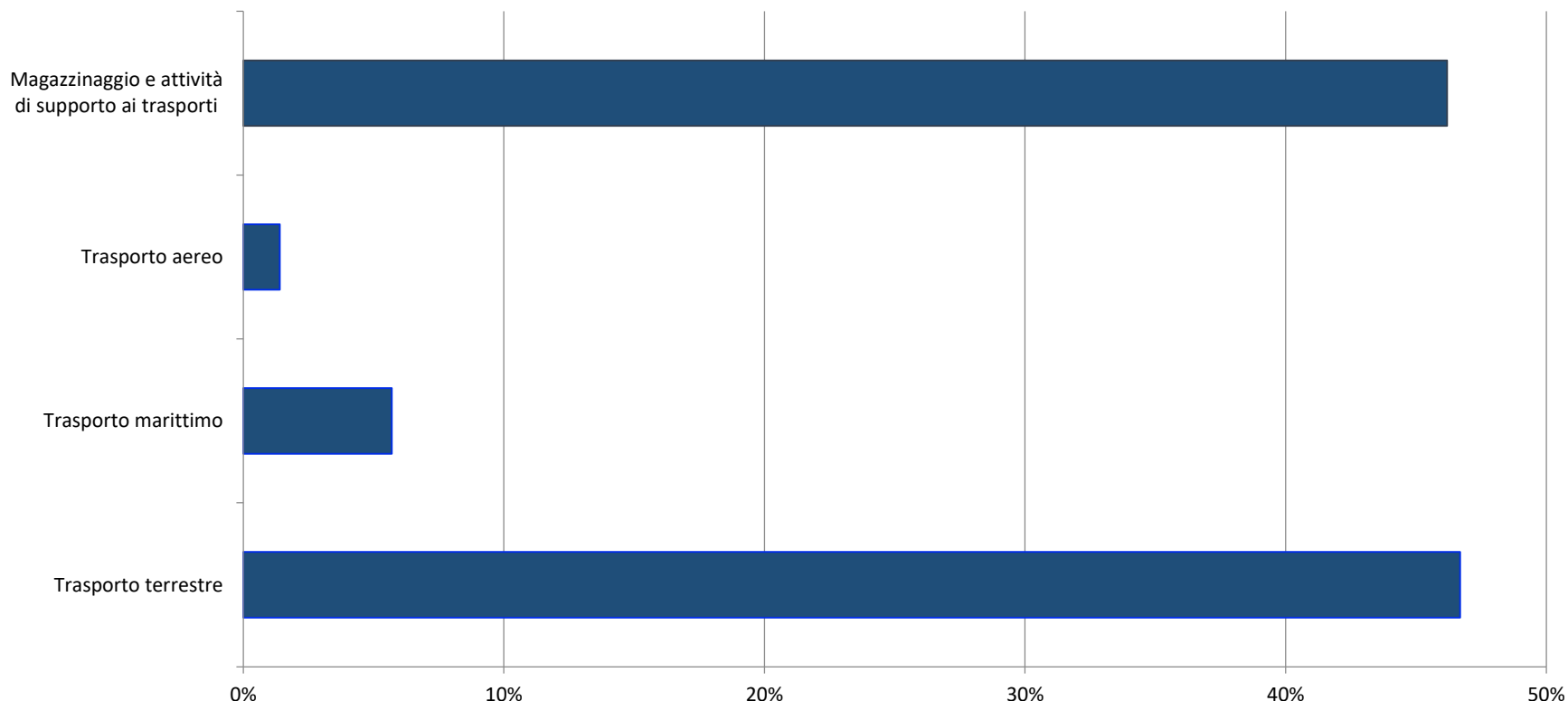
Addetti nel perimetro logistico-distributivo

> 250 mld €

Ricavi di settore

Somma dei ricavi delle attività della filiera

Composizione del valore aggiunto logistico, 2025 (%)

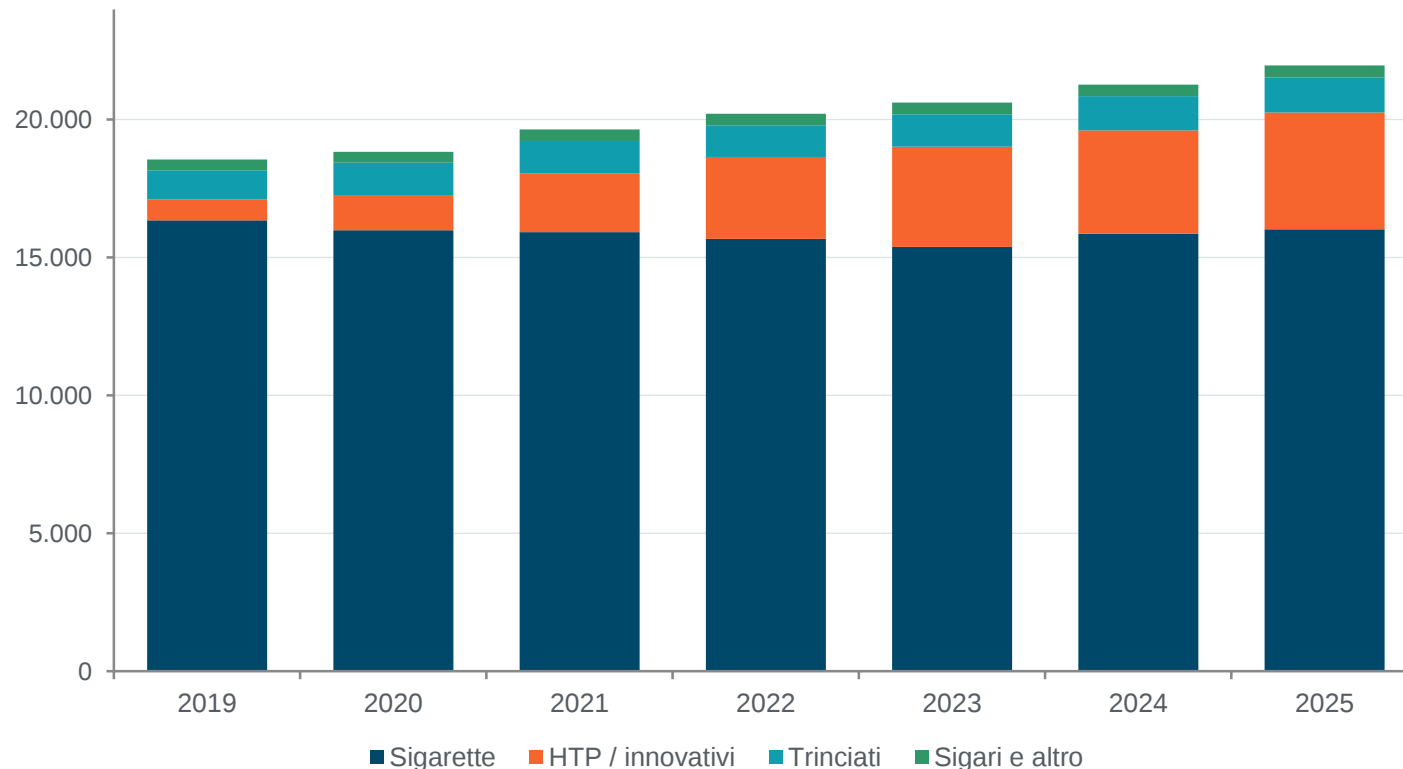


Messaggio chiave il trasporto su strada genera oltre un terzo del valore aggiunto del settore ed è la componente più esposta alla transizione energetica: il 28% delle emissioni nazionali di gas serra.

Il mercato non si espande: si ricompone

dati mensili (2019–2025) mostrano una sostituzione strutturale, non una crescita della domanda.

Fatturato lordo distribuito per categoria (mln €)



Che cosa dicono i dati

- Gli HTP passano dal 4,1% al 19,3% del fatturato: da 756 mln a 4,2 mld € (CAGR +30%).
- Le sigarette perdono volumi (64,6 → 57 mln kg) ma solo 325 mln € di fatturato: -2% in sei anni.

Messaggio chiave la dinamica nominale è spiegata da prezzi (calendario fiscale 2023–2025) e sostituzione, non da un'espansione della domanda. È una transizione guidata dall'offerta verso prodotti a rischio potenzialmente ridotto.

L'illecito non sottrae solo fatturato: erode gettito e lavoro

Circa il 5% del mercato totale, meno della metà della media europea — ma il danno eccede il valore sottratto.

~1,2 mld €

Mercato illecito 2025

≈5% del mercato totale

690 mln €

Mancate entrate erariali

Accise, imposta di consumo, IVA

630 mln €

Fatturato perduto

Filiera legale: produzione e vendita

270 mln €

PIL perduto

Effetto diretto e indiretto stimato

5.900

Posti di lavoro

Occupazione non attivata (ULA)

Un fenomeno fortemente disomogeneo per categoria

Categoria	Valore non ufficiale	Quota categoria
Liquidi	198,1 mln €	48,6%
Capsule / pods	280,2 mln €	22,9%
E-cig disposable	171,6 mln €	20,8%
Sigarette tradizionali	550,1 mln €	3,2%
Stick da inalazione	10,8 mln €	0,2%

Le quote sono calcolate sul valore della singola categoria. Le sigarette pesano di più in valore assoluto (550,1 mln €) ma incidono solo per il 3,2% della propria categoria.

Dove si concentra il rischio

- L'illecito è quasi assente dove la tracciabilità è piena (stick 0,2%) e massimo dove è debole (liquidi 48,6%).
- Il canale online è il vettore prevalente per le categorie non combuste; per i prodotti tradizionali prevalgono i canali fisici non autorizzati.

Messaggio chiave non esiste un unico mercato illecito. Il rischio si concentra esattamente dove mancano tracciabilità, deposito fiscale e canale fisico autorizzato.

Logista: il nodo operativo fra industria, rete di vendita e Stato

La rete non distribuisce soltanto prodotti: garantisce disponibilità, tracciabilità, conformità e continuità del servizio.

5**Hub principali**

Tortona, Silvano Pietra,
Anagni, Fiano Romano, Catania

~90**Transit point**

Presidio locale della rete,
sede dei centri Cash & Carry

~60.000**Punti vendita**

Serviti ogni settimana
sull'intero territorio

100%**Comuni italiani**

Circa 8.000 comuni,
raggiunti settimanalmente

~80 mln kg**Volumi annui**

Consegnati ai rivenditori
autorizzati

Track & Trace

Identificativo univoco per confezione rilasciato da ADM, registrazione di ogni passaggio fino alla prima rivendita, dialogo con la piattaforma nazionale SETT. Piattaforma SAP-ITS e terminali in radiofrequenza; esteso agli HTP nel 2024.

Servizio e logistica inversa

Trasporto Garantito sottoscritto da 42.196 rivendite (~55 ordini/anno): riconsegna di merce rubata o danneggiata entro 24 ore, reintegro entro 48 ore. Ritiro dei resi, ricondizionamento e smaltimento dei dispositivi esausti (T-COLLECT©).

Una funzione di rilievo pubblico

Nessun'altra rete privata italiana — bancaria, postale o della grande distribuzione — raggiunge una copertura comparabile. Ogni punto vendita rifornito dalla rete legale è un punto vendita che non commercializza contrabbando: la capillarità è essa stessa un presidio di legalità, a fronte di circa 15 miliardi di euro di gettito annuo garantiti allo Stato.

La strategia: dalla rete specializzata alla piattaforma multi-filiera

La diversificazione non sostituisce il tabacco: ne protegge l'economia della rete che lo distribuisce.

Entità	Mercato di riferimento	Scala 2025
Logista Italia	Fumo, inalazione, modern oral e convenience	~60.000 punti vendita; 100% dei comuni
Logista Pharma	Farmaci, dispositivi medici, catena del freddo	25.000 mq; >200.000 spedizioni/anno
Logista Freight	Trasporto a lunga distanza e temperatura controllata	>1.400 veicoli; 110 Volvo FH Aero
Logista Retail	Convenience a tabaccherie e bar via Cash & Carry	Rete condivisa sui transit point

Il meccanismo economico

L'infrastruttura distributiva ha costi prevalentemente fissi. Ogni unità aggiuntiva movimentata — di qualunque categoria — abbassa il costo unitario perché ripartisce quel costo su una base più ampia. Distribuire farmaci e convenience aumenta la saturazione delle rotte e riduce i costi di consegna dei prodotti da fumo: il beneficio ricade in primo luogo sui produttori del core business, che restano i principali stakeholder della rete.

Valore di opzione

Nella teoria delle opzioni reali (Pennisi e Scandizzo, 2003) il valore di un asset comprende la possibilità di destinarlo in futuro a usi alternativi. Una rete polivalente vale non solo per il flusso che oggi vi transita, ma per quelli che potrebbe ospitare domani.

Resilienza

Una rete che serve più filiere diversifica le fonti di domanda e attenua gli shock specifici di ciascuna. Il 2020 lo ha dimostrato: le reti polivalenti si sono riconfigurate, quelle monosettoriali hanno subito vuoti o saturazioni. Resilienza e valore di opzione sono due facce della stessa proprietà strutturale.

TED e TPD: dove siamo e che cosa è in gioco

Il quadro regolatorio non è un dettaglio giuridico: determina prezzi relativi, categorie, incentivi agli investimenti.

Stato dei dossier (giugno 2026)

TED — Tobacco Excise Directive (2011/64/UE)

Proposte COM(2025) 580 e 581. Ambito esteso ai nuovi prodotti e al tabacco greggio, livelli minimi innalzati. Il negoziato richiede l'unanimità in Consiglio ed è tuttora in corso; dopo i lavori della Presidenza cipriota, il dossier prosegue sotto la Presidenza irlandese nel secondo semestre 2026.

TPD — Tobacco Products Directive (2014/40/UE)

Valutazione della direttiva vigente pubblicata nell'aprile 2026. Proposta di revisione (TPD3) attesa nel 2026, adozione probabile nel 2027 e applicazione non prima del 2028. Porterebbe i sacchetti di nicotina nell'ambito armonizzato.

Piano nazionale — calendario fiscale pluriennale

Il triennio 2023–2025 ha generato gettito superiore alle previsioni (+314 mln € nel 2024, +300 mln € stimati nel 2025) senza shock di prezzo. Il rinnovo per il 2026–2028 è il principale nodo di policy aperto sul versante interno.

I nodi aperti per la filiera italiana

- Incidenza minima del 63% del prezzo al consumo entro il 2032: la filiera chiede di ricondurla al 60%.
- Paradosso di sistema: il prodotto senza combustione risulterebbe tassato più del trinciato (200 €/kg), che svolge funzione di cuscinetto per i consumatori price-sensitive.
- Interferenza fra i due iter: le scelte fiscali della TED non dovrebbero dipendere dal processo regolatorio della TPD.

Messaggio chiave l'esito dei due dossier non incide soltanto su produttori e gettito, ma sulla sostenibilità dell'infrastruttura distributiva che a essi è funzionalmente collegata.

Il metodo: dalla fotografia contabile all'equilibrio generale

Una SAM registra tutti i flussi monetari dell'economia; il CGE vi aggiunge il comportamento degli operatori e il tempo.

1 SAM Italia 2025 — la fotografia contabile

Tavola a doppia entrata in cui ogni spesa è il reddito di un altro conto: il vincolo contabile impedisce al modello di generare valore dal nulla. Due innovazioni rispetto alle edizioni precedenti:

- Tre conti distinti per il tabacco — tradizionale (TT), nuova generazione (NTP) e mercato illecito — con regimi fiscali profondamente diversi.
- Famiglie segmentate per età e status di fumo (quattro gruppi), per leggere l'incidenza distributiva delle politiche.

Aggregato benchmark	Valore
PIL (valore aggiunto)	2.014,9 mld €
Output aggregato	6.059,3 mld €
Output tabacchi tradizionali	16,6 mld €
Output nuova generazione	7,9 mld €
mercato illecito	1,2 mld €

2 Modello CGE dinamico — comportamenti e tempo

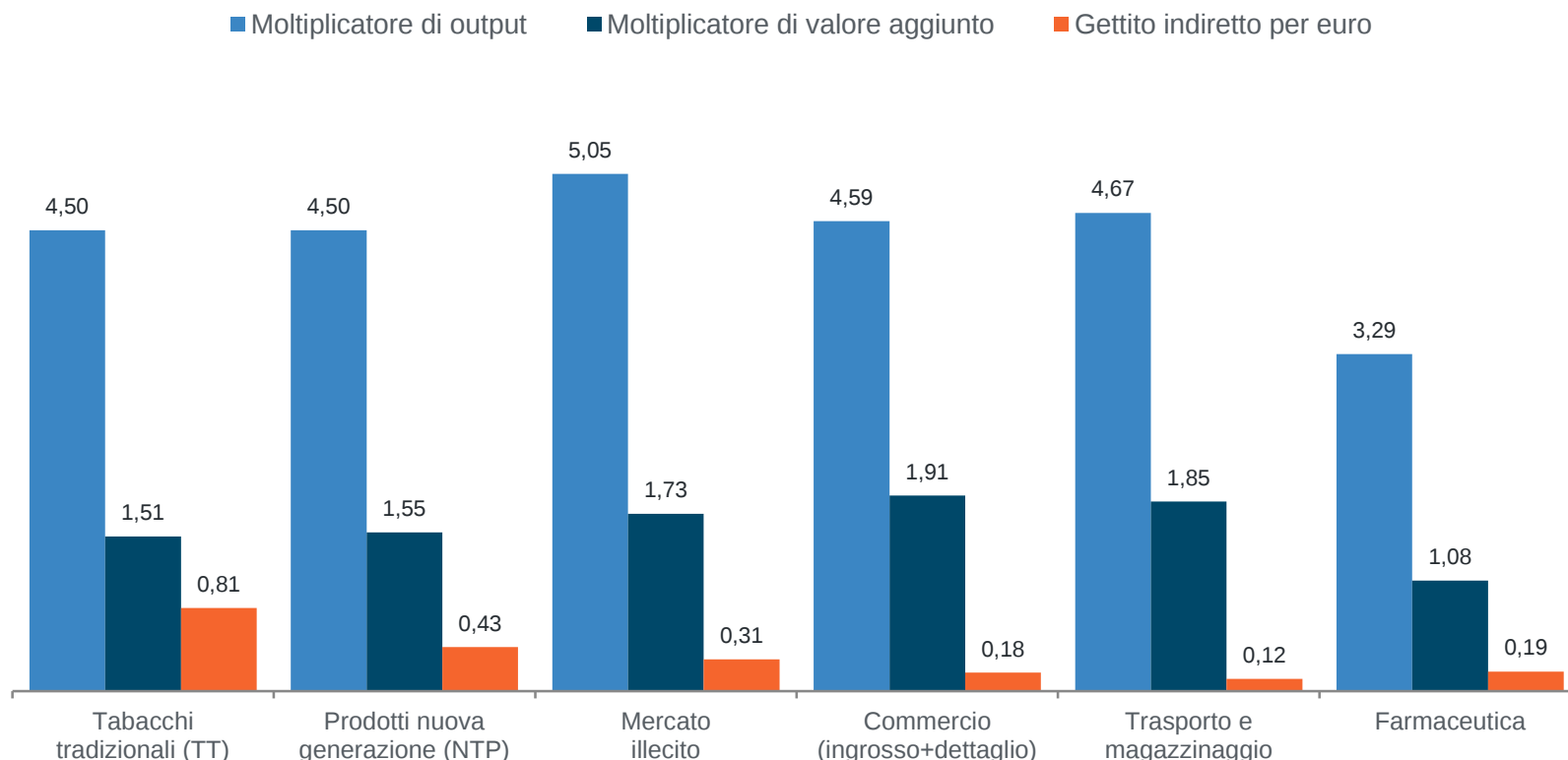
Il CGE rappresenta esplicitamente le decisioni degli operatori — famiglie che scelgono in base ai prezzi relativi, imprese che combinano lavoro e capitale, commercio estero — e cerca l'insieme dei prezzi che rende tutti i mercati simultaneamente in equilibrio. Non impone quantità: impone prezzi e lascia reagire il sistema.

- Calibrazione multi-punto su tre SAM (2020, 2024, 2025): i parametri sono vincolati a riprodurre il sentiero storico osservato, non scelti arbitrariamente.
- Lo scenario base riproduce esattamente la SAM 2025, con deviazione nulla sul PIL di equilibrio.
- La sostituzione fra prodotti tradizionali e di nuova generazione è stimata dai comportamenti di consumo osservati, non assunta.
- Dinamica ricorsiva anno per anno, con accumulazione del capitale fino al 2065.

I moltiplicatori: è la legalità, non il volume, a creare valore pubblico

Quanta attività economica, quanta ricchezza e quanto gettito si attivano per ogni euro di domanda finale.

moltiplicatori della distribuzione a confronto (€ attivati per euro di domanda finale)



Che cosa misurano

Output — la produzione complessiva attivata lungo le filiere.

Valore aggiunto — la ricchezza effettivamente creata, al netto dei consumi intermedi.

Gettito indiretto — le entrate fiscali generate per ogni euro di domanda.

Intensità logistica

Ogni euro di domanda di TT attiva circa 0,25 € di servizi logistici; per gli NTP il valore sale a 0,37 €, perché sono più frammentati nel confezionamento e più esigenti in tracciabilità e conservazione.

Messaggio chiave il mercato illecito ha il moltiplicatore di output più alto (5,05) ma il gettito più basso (0,31 €): la cifra è ingannevole perché nasce proprio dall'assenza di prelievo. Per ogni euro che migra dal canale legale, lo Stato perde circa due terzi del gettito.

Gli scenari regolatori: il PIL aggregato è la metrica sbagliata

Cinque controfattuali che traducono in variazioni di volume i possibili esiti della revisione delle direttive.

Scenario	Shock TT / NTP	PIL (mld €)	Lettura
S0 Base	0% / 0%	2.014,9	Riproduce la SAM 2025
S1 Conservativo	-5% / -20%	2.015,1	Revisione moderata
S1 Centrale	-11% / -60%	2.015,5	Esito intermedio della TED
S1 Aggressivo	-20% / -90%	2.015,9	Tassazione molto elevata
S2 Ideale	-40% / +10%	2.016,0	Transizione ordinata verso gli NTP
S1 Centrale + illecito	-11% / -60%	2.015,2	Metà dei volumi persi diventa illecita

In tutti gli scenari il PIL varia di meno di un millesimo: le risorse liberate dal minor consumo di tabacco vengono riassorbite altrove. L'invarianza del dato aggregato nasconde, non annulla, due effetti concentrati.

Effetto 1 — fiscale

da -1,2 mld € a oltre -5 mld €

è la riduzione del gettito indiretto del comparto, a parità di aliquote, passando dallo scenario conservativo a quello aggressivo. Paradosso: lo scenario migliore per il PIL (S2) è quello che comprime di più il gettito, perché sacrifica i tabacchi tradizionali, di gran lunga la principale fonte di prelievo.

Effetto 2 — legalità

+569 mln € → +284 mln €

Il guadagno di PIL dello scenario centrale si dimezza quando metà dei volumi legali perduti riemerge nel canale illecito. Il modello registra ancora attività economica, ma quell'attività non genera gettito e non sostiene la rete di tracciabilità e controllo: ciò che appare «riallocazione» è un trasferimento di valore dall'Erario a un'economia sommersa.

Messaggio chiave il prodotto aggregato non è la metrica giusta per valutare queste politiche. Lo sono il gettito, la sua composizione e la tenuta del perimetro legale.

Lungo periodo: erosione della base e valore della rete al 2065

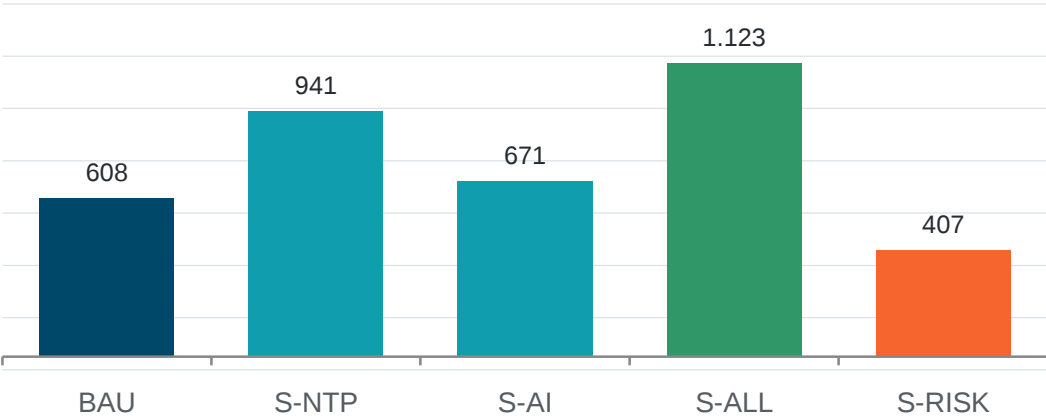
La funzione CES calibrata traduce gli shock di prezzo in risposta della domanda: il gettito atteso non si realizza.

Scenari TED — gettito effettivo contro potenziale statico

Indicatore (orizzonte 2035)	TED_LOW	TED_MID	TED_HIGH
Shock accisa TT / NTP	+10% / +5%	+20% / +15%	+35% / +25%
Riduzione domanda TT vs BAU	-7,0%	-12,9%	-20,3%
Gettito effettivo (mld €)	1,82	1,86	1,91
Gettito potenziale statico (mld €)	1,94	2,12	2,36
Erosione della base imponibile	-0,12	-0,26	-0,45
Valore aggiunto Logista vs BAU	-35 mln €	-75 mln €	-119 mln €

+2,55 mld € contro i 25,5 mld attesi. È il gettito cumulato aggiuntivo su quarant'anni nello scenario TED_MID: meno di dieci centesimi per ogni euro atteso in assenza di risposta elastica della domanda. Il canale distributivo legale è la principale vittima di questa erosione.

Valore aggiunto Logista Italia al 2035 per scenario strategico (mln €)



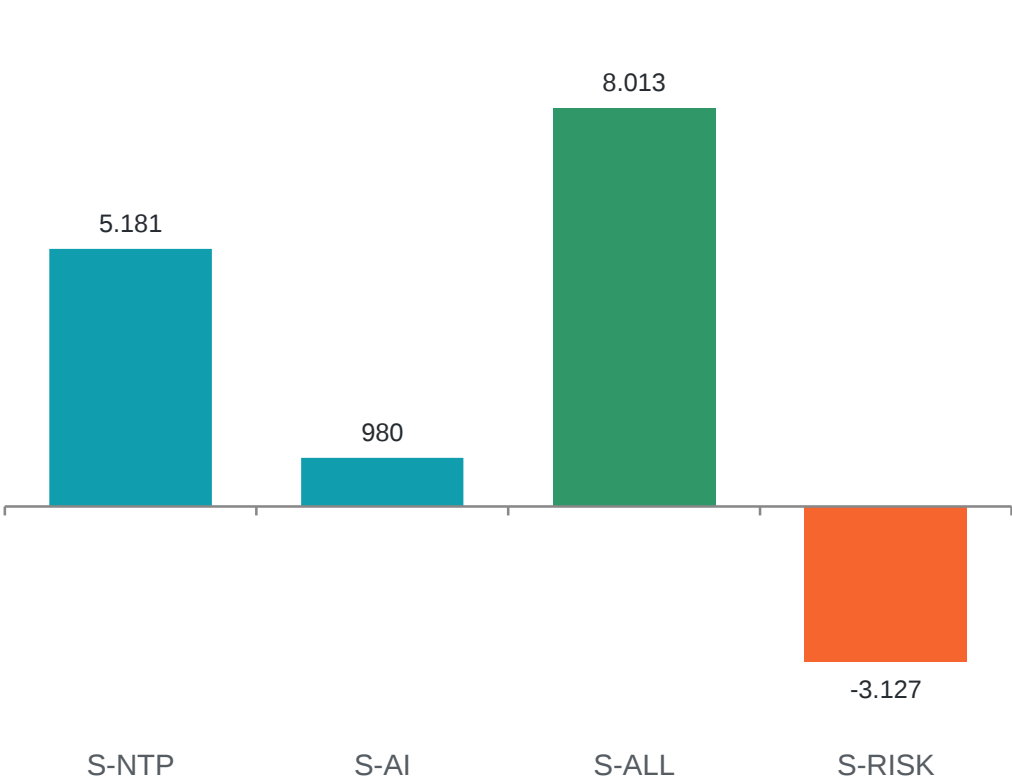
Le traiettorie divergono già nel primo decennio. Nel 2035 S-ALL raggiunge 1.123 mln €, l'85% in più del BAU; nel 2065 il rapporto fra i due sale a quattro a uno (4.012 contro 901 mln €). Su quarant'anni il differenziale cumulato vale +50,2 mld € per S-ALL e -11,1 mld € per S-RISK.

Il lavoro creato: il valore della rete si traduce in occupazione

Il valore aggiunto simulato è convertito in unità di lavoro annue usando la quota di reddito da lavoro e il salario medio di settore.

Scenario 2035	VA Logista	Δ VA vs BAU	ULA stimate	Δ ULA vs BAU
BAU	608 mln €	—	9.460	—
S-NTP	941 mln €	+333	14.641	+5.181
S-AI	671 mln €	+63	10.440	+980
S-ALL	1.123 mln €	+515	17.473	+8.013
S-RISK	407 mln €	-201	6.332	-3.127

Variazione dell'occupazione stimata rispetto al BAU, 2035 (ULA)



Oltre 8.000 unità di lavoro separano la strategia integrata dalla continuità.
Investimento nei prodotti di nuova generazione e diversificazione sono i canali che sostengono più occupazione; l'efficienza digitale da sola (S-AI) contribuisce in misura più contenuta. Lo scenario di rischio non si limita a frenare la crescita: riduce il lavoro stimato sotto il livello di partenza.

Un modello italiano da preservare

La distribuzione regolamentata è un'infrastruttura di interesse pubblico: il suo valore per lo Stato risiede nella legalità e nella capillarità, la sua sostenibilità in un quadro regolatorio prevedibile.

Il PIL non è la metrica

L'economia riassorbe la riallocazione dei consumi. Gli effetti veri sono concentrati su gettito, legalità e rete distributiva.

Il rischio è fiscale

Una contrazione dei volumi legali riduce il gettito fino a oltre 5 mld €, e l'illecito genera meno di un terzo del prelievo per euro.

Conta la composizione

La transizione ordinata verso gli NTP sostiene prodotto e domanda logistica: la politica ottimale accompagna una categoria, non la sopprime.

La stabilità è investimento

L'incertezza su TED e calendario fiscale innalza il valore di attesa e deprime la spesa per capitale della rete.

Raccomandazioni per l'Europa

- **Gradualità fiscale e livelli minimi proporzionati**
- Mantenimento del criterio della combustione nelle definizioni di prodotto
- Autonomia dei due iter legislativi TED e TPD
- Riconoscimento del modello italiano come best practice europea

Raccomandazioni per l'Italia

- **Rinnovo del calendario fiscale pluriennale 2026–2028**
- Regimi omogenei per prodotti con profili di rischio simili; depositi fiscali per le e-cig
- Divieto di vendita a distanza esteso a tutti i prodotti contenenti nicotina
- Revisione della soglia penale e recupero effettivo delle sanzioni amministrative

Circa 7,5 mld € di valore aggiunto attivato · circa 15 mld € di gettito annuo · 100% dei comuni italiani serviti ogni settimana