



**Politecnico  
di Torino**

**Politecnico di Torino**

Corso di Laurea

A.a. 2023/2024

Sessione di Laurea Aprile 2024

**Analisi economica del settore dei  
servizi logistici relativi alla  
distribuzione delle merci**

Relatore:

Prof. Federico Caviggioli

Candidata:

Giuliana Curto Pelle

*A mia madre e a tutta la mia grande famiglia,  
per il vostro smisurato affetto.*

# Indice

Introduzione.....	1
Capitolo 1 .....	3
1.1 Definizione della Logistica.....	3
1.2 L'outsourcing.....	4
1.2.1 Logistics Service Providers.....	5
1.3 Logistic Parties .....	6
1.4 La logistica durante la pandemia .....	8
1.5 Service Trade Restrictiveness Index.....	10
1.6 Valore del settore in Europa .....	14
1.6.1 Tasso di crescita del fatturato.....	14
1.6.2 Tasso di crescita dell'occupazione.....	15
1.7 Valore del settore in Italia.....	16
1.7.1 Indice del fatturato .....	17
1.7.2 Valore aggiunto .....	18
1.7.3 Tasso di occupazione .....	19
Capitolo 2 .....	21
Analisi delle principali voci di Bilancio .....	21
2.1 Struttura del campione di dati.....	21
2.1.2 Classificazione delle imprese .....	23
2.2 Valore della produzione.....	24
2.3 Costi della produzione .....	28
2.4 Risultato Operativo .....	28
2.5 Utile/Perdita di esercizio.....	29
2.6 EBITDA.....	31
2.7 EBIT.....	31
Capitolo 3 .....	33
Analisi di redditività.....	33
3.1 GIV ( <i>Grado d'Integrazione Verticale</i> ).....	33
3.2 ROS ( <i>Return On Sales</i> ).....	35
3.3 ROE ( <i>Return On Equity</i> ).....	37
3.4 ROI ( <i>Return On Investment</i> ).....	39
3.5 ROA ( <i>Return on Asset</i> ) .....	41
3.6 Risultato dei principali players .....	42

Capitolo 4 .....	44
Altri indici .....	44
4.1 Posizione finanziaria netta .....	44
4.1 Acid test .....	45
4.2 Leva finanziaria .....	47
Conclusioni.....	49
Bibliografia e Sitografia .....	51

# Indice delle figure

FIGURA 1: LIVELLI DI FORNITORI DEI SERVIZI LOGISTICI. FONTE: FARAHANI, R. (2011). LOGISTICS OPERATIONS AND MANAGEMENT CONCEPTS AND MODELS. ELSEVIER.....	7
FIGURA 2: INDICE STRI 2023. FONTE: OECD SERVICES TRADE RESTRICTIVENESS INDEX (STRI).12	
FIGURA 3: COMPOSIZIONE INDICE STRI 2023. FONTE: OECD SERVICES TRADE RESTRICTIVENESS INDEX (STRI).....	13
FIGURA 4: TASSO DI CRESCITA DEL FATTURATO. FONTE: EUROSTAT .....	15
FIGURA 5: TASSO DI CRESCITA DEGLI OCCUPATI. FONTE: EUROSTAT .....	16
FIGURA 6: INDICE DEL FATTURATO DEI CODICI ATECO 49, 50, 51, 52, 53. FONTE: ELABORAZIONE DATI ISTAT .....	18
FIGURA 7: VALORE AGGIUNTO. FONTE: ELABORAZIONE DATI ISTAT .....	19
FIGURA 8: OCCUPAZIONE. FONTE: ELABORAZIONE DATI ISTAT .....	20
FIGURA 9: LOCALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE IMPRESE. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .	23
FIGURA 10: VALORE DELLA PRODUZIONE MEDIO [€] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	26
FIGURA 11: COSTI MEDI DELLA PRODUZIONE [€] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	28
FIGURA 12: RISULTATO OPERATIVO MEDIO [€] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	29
FIGURA 13: UTILE/PERDITA D'ESERCIZIO MEDIO [€] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	30
FIGURA 14: EBITDA MEDIO [€] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	31
FIGURA 15: EBIT MEDIO [€] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	32
FIGURA 16: ANDAMENTO GIV MEDIO [%] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	34
FIGURA 17: ANDAMENTO ROS MEDIO [%] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	36
FIGURA 18: ANDAMENTO ROE MEDIO [%] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	38
FIGURA 19: ANDAMENTO ROI MEDIO [%] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	40
FIGURA 20: ANDAMENTO ROA MEDIO [%] NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	42
FIGURA 21: ANDAMENTO ACID TEST MEDIO NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	46
FIGURA 22: ANDAMENTO LEVA FINANZIARIA MEDIA NEL SETTORE ATECO 52.29.22. FONTE: ELABORAZIONE DATI AIDA .....	48

# Indice delle tabelle

TABELLA 1: NUMEROSITÀ DEL CAMPIONE CON DATI DISPONIBILI PER ANNO .....	22
TABELLA 2: CLASSIFICAZIONE DELLE IMPRESE NEL 2021 .....	24
TABELLA 3: ANALISI DEI PARAMETRI DELLA STRATEGIA DI RICERCA PER ANNO .....	25
TABELLA 4: 10 MAGGIORI LEADER PER VALORE DELLA PRODUZIONE 2017-2021 .....	27
TABELLA 5: CAMPIONAMENTO PER IL CALCOLO DEL GIV .....	34
TABELLA 6: CAMPIONAMENTO PER IL CALCOLO DEL ROS.....	35
TABELLA 7: SUDDIVISIONE DEI CAMPIONI IN INTERVALLI DI ROS.....	37
TABELLA 8: CAMPIONAMENTO PER IL CALCOLO DEL ROE .....	37
TABELLA 9: SUDDIVISIONE DEI CAMPIONI IN INTERVALLI DI ROE.....	39
TABELLA 10: CAMPIONAMENTO PER IL CALCOLO DEL ROI .....	40
TABELLA 11: CAMPIONAMENTO PER IL CALCOLO DEL ROA.....	41
TABELLA 12: INDICATORI DI REDDITIVITÀ PER I PRINCIPALI PLAYERS 2017-2021.....	43
TABELLA 13: RISULTATI CALCOLO POSIZIONE FINANZIARIA NETTA .....	45
TABELLA 14: CLASSIFICAZIONE DELLE IMPRESE NEGLI INTERVALLI DI ACID TEST.....	46
TABELLA 15: NUMERO DI IMPRESE UTILIZZATE PER IL CALCOLO DELLA LEVA FINANZIARIA .....	47

# Introduzione

In una civiltà sempre più integrata e industrializzata, la logistica si manifesta come un lungo processo che coinvolge non solo prodotti, ma anche attori diversi che cooperano in punti distanti della rete per lo svolgimento del processo stesso. Nella gestione di una supply chain il processo logistico è descritto come il processo di pianificazione, implementazione, e controllo delle procedure per il trasporto e lo stoccaggio di beni e servizi e si attua attraverso 7 fasi principali, partendo dall'identificazione delle esigenze di mercato per giungere, con le fasi di progettazione, sviluppo, produzione, vendita e supporto, al controllo delle performance dell'intero sistema. In un contesto tanto ampio, in cui le attività che si succedono sono distinte tra di loro, è richiesta sempre una maggiore specializzazione per velocizzare i tempi e migliorare l'efficienza dell'intera catena del valore, creando l'impossibilità per una sola impresa di occuparsi di tutte le fasi del processo. Da questa necessità nasce il fenomeno dell'*outsourcing*, in cui l'*outsourcee* delega all'*outsourcer* l'esecuzione di un'attività e/o un servizio precedentemente svolto internamente che, nella letteratura manageriale, è identificato nel supporto al processo di produzione di valore o al core business come ad esempio la logistica. È in questo contesto che si collocano le figure dei *Logistics Service Providers (LSP)*, fornitori di servizi logistici, i quali forniscono servizi integrati lungo la supply chain come l'approvvigionamento, il trasporto, lo stoccaggio, l'imballaggio, al fine di soddisfare le esigenze del cliente in termini di tempestività, qualità e innovazione.

In Italia la classificazione ATECO riunisce nel settore 52.29.22 "Servizi logistici relativi alla distribuzione delle merci" tutti gli operatori logistici ai quali i clienti affidano tutta o in parte la catena logistica delegandogli le attività di magazzinaggio, allestimento e gestione degli ordini, attività accessorie come la gestione dei resi, l'assistenza ai clienti, reverse logistic, ecc. Il seguente lavoro di tesi si pone come obiettivo lo studio dal punto di vista economico di tale settore attraverso i dati estrapolati dal database AIDA di 246 operatori logistici che, per almeno un anno nel quinquennio 2017-2021, hanno registrato un valore totale della produzione minimo pari a 10M€.

Il primo capitolo dell'elaborato fornisce un'analisi della letteratura sul contesto logistico in cui operano le imprese analizzate, con particolare focalizzazione sull'anno pandemico e sugli effetti da questo generati, procedendo poi con lo studio del valore del settore nel mondo, in Europa e in Italia, attraverso l'indice STRI, il tasso di crescita del fatturato, dell'occupazione e del valore aggiunto. Il secondo capitolo offre una visione dettagliata della

composizione del campione di dati, classificando le imprese tramite la *Sme Definition* e dando una fotografia della loro geolocalizzazione in Italia, ma anche mostrando le percentuali di dati disponibili e mancanti nel quinquennio. Inoltre è presente l'analisi delle principali voci di bilancio attraverso l'andamento dei valori medi riportati nei diversi esercizi. Il calcolo ed il risultato degli indicatori di redditività quali il ROS, il ROE, il ROI e il ROA sono il fulcro del terzo capitolo, mentre l'analisi della struttura finanziaria delle imprese è la parte finale dell'elaborato.



# Capitolo 1

## Analisi del settore

In questo primo capitolo dell'elaborato si propone un'iniziale esplorazione della letteratura sulla logistica, concentrandosi in particolar modo sul fenomeno dell'*outsourcing* e dando maggior rilievo alla figura dei *Logistics Service Providers*, operatori logistici al centro dello studio di seguito riportato. Poiché il quinquennio analizzato comprende anche l'anno pandemico, è stato ritenuto fondamentale tracciare un excursus su quanto accaduto alla logistica nel 2020. L'analisi successiva parte, dapprima, dal *Service Trade Restrictiveness Index* rilasciato dall'OECD per i fornitori di servizi logistici, prosegue con lo studio dei tassi principali del settore H52 in Europa e termina con la classificazione ISTAT che definisce il settore caso studio dell'elaborato 52.29.22, analizzato attraverso l'indice del fatturato, il valore aggiunto e il tasso di occupazione del sottosectore H52 "magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti".

### 1.1 Definizione della Logistica

Al fine di comprendere il campo di analisi di questo elaborato, è utile partire dal concetto di logistica che, per il Council of Supply Chain Management Professional (CSCMP), è definita come "il processo di pianificazione, implementazione, e controllo delle procedure per il trasporto e lo stoccaggio efficienti ed efficaci di beni inclusi i servizi, e delle relative informazioni dal punto di origine al punto di consumo, al fine di soddisfare le esigenze del cliente"<sup>1</sup>. Rifacendosi a questa definizione, è possibile immaginare la logistica come un processo attraverso cui i prodotti sono gestiti da risorse in grado di occuparsi della pianificazione, dello stoccaggio e del trasporto da un punto ad un altro della rete.

Il processo logistico lungo la filiera coinvolge diversi attori che collaborano allo svolgimento delle 7 fasi principali:<sup>2</sup>

1. *identificazione* delle esigenze del mercato al fine di garantire una maggiore qualità del servizio;

---

<sup>1</sup> Advanced Solutions International, Inc. *CSCMP supply chain management definitions and glossary*. SCM Definitions and Glossary of Terms.

[https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM\\_Definitions\\_and\\_Glossary\\_of\\_Terms.aspx](https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx)

<sup>2</sup> GIARD V., *Gestion de la production et des flux*, Economica, Paris, 2003.

2. *progettazione* del flusso logistico, partendo dalla definizione delle caratteristiche del prodotto per giungere all'assistenza al cliente post vendita;
3. *sviluppo* di un sistema logistico che comprenda sia risorse operative che risorse informative;
4. *produzione* di un prodotto finito attraverso processi industriali quali la pianificazione, la schedulazione e l'approvvigionamento di materiali e servizi;
5. *vendita* del prodotto finale implementando sistemi di distribuzione, stoccaggio, imballaggio, spedizione e trasporto al cliente;
6. *supporto* a tutte le attività principali attraverso la manutenzione, la riparazione, il recupero e il riciclo dei prodotti;
7. *controllo* delle performance dell'intero sistema usando delle misure idonee per perseguire gli obiettivi prefissati.

Per una sola azienda può spesso essere difficoltoso riuscire a far fronte a tutte le fasi del processo logistico, soprattutto per quanto riguarda la gestione degli stock e/o dei trasporti. Inoltre è anche possibile che questa non consideri strategiche talune attività, rinunciando quindi allo svolgimento di alcune funzioni necessarie nel processo. In tutti questi casi si cercherà di esternalizzare, ovvero di affidare una particolare attività ad altri operatori il cui core business è lo stesso.

## 1.2 L'outsourcing

Nel glossario del CSMP l'*outsourcing* è definito come quel fenomeno che coinvolge due attori, l'*outsourcee* e l'*outsourcer*, in un meccanismo in cui il primo delega al secondo l'esecuzione di un'attività e/o un servizio precedentemente svolto internamente. Tra il committente e il fornitore si stipula un contratto più complesso di quello di fornitura poiché è previsto anche un coinvolgimento strategico del fornitore nei piani di sviluppo del cliente; si tratta infatti di un'alleanza strategica volta ad instaurare una partnership trasparente ed efficace.

È importante sottolineare che il fenomeno dell'*outsourcing* si riferisce ad imprese già operative, le quali devono individuare delle attività della value chain, ma anche in alcuni casi il trasferimento di interi reparti e del personale addetto, da affidare all'*outsourcer* ricorrendo a scelte strategiche articolate.

Nella letteratura manageriale le attività che sono più spesso oggetto di outsourcing sono quelle di supporto ai processi di produzione di valore o al core business, dette *core distinct activity*, come ad esempio la logistica. La scelta di esternalizzare coinvolge l'analisi di diverse dimensioni strategiche che riguardano la criticità delle attività, l'esposizione al rischio, la rilevanza sul processo di creazione del valore (le attività di bassa rilevanza ai fini dei processi di creazione del valore sono maggiormente esposte all'outsourcing a differenza di quelle ad alta rilevanza), l'impiego di risorse e competenze<sup>3</sup>.

In un mercato in continua evoluzione, le operazioni di outsourcing sono sensibilmente aumentate negli ultimi anni dal momento che non sempre un'azienda ha tutte le competenze necessarie per essere competitiva in termini di innovazione, qualità e servizio per il cliente. Le ragioni alla base dell'esternalizzazione possono anche trovarsi nella lentezza delle imprese di adattarsi ai cambiamenti dell'ambiente esterno, perdendo le abilità operative nel settore rispetto agli altri attori del mercato. Le cause principali di questo fenomeno derivano spesso da un rinnovamento delle *core competencies* più veloce da parte dei concorrenti, dall'evoluzione tecnologica che determina l'obsolescenza e il superamento delle attuali competenze, dallo sviluppo di strategie innovative nel mercato.

In tali casi l'outsourcing diventa una necessità e diventa prioritario trovare dei partner esterni che abbiano gli strumenti adeguati per migliorare l'intera catena del valore.

In questo settore si collocano i *Logistics Service Providers (LSP)*, fornitori di servizi logistici, i quali, attraverso un contratto di subappalto, soddisfano una serie di servizi definiti dal cliente.<sup>4</sup>

### 1.2.1 Logistics Service Providers

L'integrazione delle aziende con i fornitori di servizi logistici, o anche operatori logistici, nasce dall'esigenza di soddisfare il cliente finale in termini di tempestività, qualità e flessibilità, perseguendo obiettivi cardine quali la riduzione dei costi e il miglioramento del livello di servizio.

La funzione principale di un LSP è quella di fornire servizi integrati lungo la supply chain come l'approvvigionamento, il trasporto, lo stoccaggio, l'imballaggio, ecc., regolato da

---

<sup>3</sup> Ricciardi, A. (2001). *L'outsourcing Strategico: Modalità operative, tecniche di Controllo Ed Effetti sugli Equilibri di Gestione*. Angeli.

<sup>4</sup> Morana, J. (2018). *Logistics*. John Wiley & Sons, Incorporated.

appropriati meccanismi di governance. Nel corso del tempo sempre più aziende hanno visto nell'integrazione una risoluzione all'incertezza che si propaga lungo la catena; infatti, esternalizzando le attività logistiche che non sono tra le *core competencies* e focalizzandosi sulle parti del processo logistico che hanno un maggiore valore aggiunto, si può ottenere un miglioramento complessivo delle prestazioni.<sup>5</sup>

In letteratura si suddividono gli LSP in tre categorie di operatori<sup>6</sup>:

1. *traditional logistics service providers* che svolgono per il cliente operazioni fisiche come trasporto e magazzinaggio, limitandosi alla gestione e al monitoraggio;
2. *value-added logistics service providers* i quali, rispetto ai primi, integrano servizi che vanno dalla gestione di operazioni come la co-produzione e il co-packing, alla gestione degli ordini e dei resi sino alla gestione di informazioni attraverso il tracking;
3. *logistics service integrators* che, caratterizzati dalla quasi assenza di mezzi fisici propri, integrano i servizi dei primi due, controllando il flusso di informazioni e offrendo servizi di carattere amministrativo-burocratico.

In questo lavoro di tesi si tratterà indistintamente tutti e tre i tipi di fornitori di servizi logistici, riunendoli in un'unica categoria di operatori nella distribuzione delle merci.

Per comprendere meglio come gli LSP svolgono le attività logistiche nel processo, è necessario rifarsi ad un'ulteriore suddivisione in livelli dei singoli servizi offerti, denominata "Logistics Parties", che colloca gli operatori in uno schema piramidale in base alle mansioni svolte.

### 1.3 Logistic Parties

La suddivisione in livelli dei servizi logistici nasce dalla ricerca delle imprese di raggiungere un'efficienza via via maggiore nelle operazioni; ciò può essere attuato attraverso la divisione del lavoro, la standardizzazione della produzione, il raggiungimento di economie di scala, la riduzione dei tempi. In questa classificazione si tiene conto del grado di integrazione dei fornitori di servizi logistici con i clienti e del relativo coinvolgimento a livello di business.

---

<sup>5</sup> Perdana, Y. R., Ciptono, W. S., & Setiawan, K. (2019). Theory of Logistics Service Providers Integration: A literature review. *2019 IEEE 6th International Conference on Industrial Engineering and Applications (ICIEA)*.

<sup>6</sup> LEXIPRO, Le lexique des termes de la logistique, *Logistiques magazine*, October 2004.

All'interno di una piramide si rappresenta l'evoluzione delle imprese di offrire una gamma sempre più ampia di servizi, acquisendo competenze più articolate e complesse man mano che il livello della piramide aumenta. Gli LSP di un certo livello possono svolgere direttamente le attività dei livelli inferiori o affidarle a soggetti terzi.

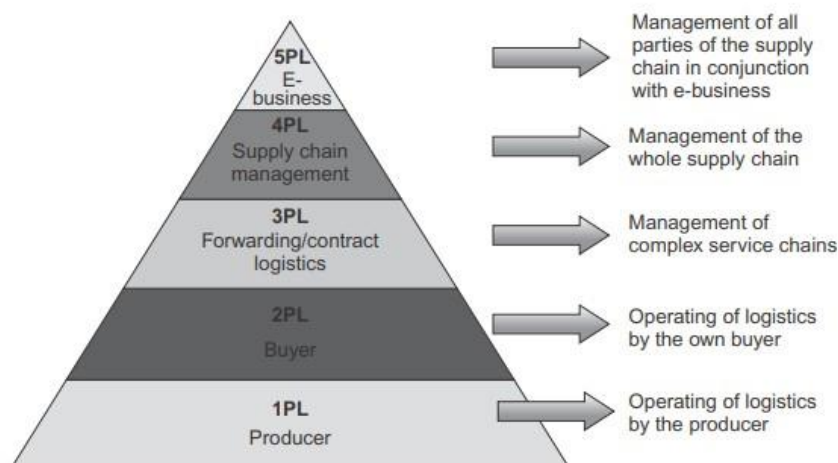


Figura 1: livelli di fornitori dei servizi logistici. Fonte: Farahani, R. (2011). *Logistics Operations and Management Concepts and Models*. Elsevier.

Nel *first party logistics* (1PL) tutte le attività sono svolte in-house dall'impresa che, quindi, si occuperà di gestire le fasi che vanno dall'acquisto di materie prime sino alla vendita al cliente finale, offrendo servizi di assistenza post vendita. Ci si occupa sia del trasporto che dello stoccaggio e si possiedono attrezzature, mezzi e personale specializzato. Con questa modalità di organizzazione si raggiungono alte economie di scala ma, al giorno d'oggi, un numero ridotto di aziende fa parte di questa categoria, trovando nell'outsourcing un modo per migliorare le prestazioni.

Il *second party logistics* (2PL) rappresenta gli operatori che svolgono le sole attività di trasporto e magazzinaggio per conto dell'impresa che decide di integrarsi ma che continua a mantenere il controllo di altre attività logistiche.<sup>7</sup>

Il *third party logistic* (3PL) comprende i fornitori di servizi logistici che si occupano, non solo del trasporto e dello stoccaggio, ma anche di attività amministrative e operative come la gestione degli ordini e dell'inventario, il supporto informatico, la consulenza logistica e i

<sup>7</sup> Cozzolino, A. (2009). *Operatori Logistici: Contesti competitivi e criticità emergenti nella supply chain*. CEDAM.

resi. I 3PL hanno come attività principale la gestione della logistica, riuscendo così ad essere ancora più efficienti grazie alle economie di scala che sviluppano. Inoltre tali operatori sono legati alle imprese appaltatrici da contratti di lunga durata, favorendo partnership, miglioramento della soddisfazione del cliente e della qualità del servizio.

Un *forth party logistic* (4PL) è un integratore della supply chain in quanto assembla le proprie risorse, la propria capacità e la propria tecnologia con quelle degli altri operatori al fine di progettare, costruire e gestire soluzioni per tutta la catena logistica. È possibile pensare al 4PL come il perfezionamento del 3PL poiché si serve di quest'ultimo per aggiungere un ulteriore livello di servizio attraverso l'uso di sistemi ICT.

Il *fifth party logistics* (5PL) è rappresentato da tutti gli operatori che gestiscono le fasi del processo logistico in connessione con l'e-business. Essi sfruttano la tecnologia e le infrastrutture esistenti degli 1PL e le ottimizzano migliorando l'efficienza della supply chain.<sup>8</sup>

## 1.4 La logistica durante la pandemia

Gli anni 2020 e 2021 sono stati turbolenti per l'economia globale a causa dello scoppio, ad inizio 2020, della pandemia di COVID-19 che ha difatti avuto un forte impatto sui sistemi sociali ed economici, causando la contrazioni dei mercati ed effetti che si sono protratti anche nei mesi e negli anni successivi.

Il grande shock della pandemia nei settori economici è nato a causa delle gravi restrizioni nazionali ed internazionali che hanno investito soprattutto i processi produttivi e le catene di fornitura a livello globale. Il processo è stato poi accelerato dalla globalizzazione che ha messo in rilievo l'interdipendenza delle supply chain, creando difficoltà sia per i singoli individui che per tutte le risorse dell'intera catena. Infatti, man mano che le catene di approvvigionamento diventano più complesse, le incertezze e i rischi diventano più significativi esponendole ad interruzioni e blocchi, come ad esempio è accaduto in Turchia, in cui si è registrata una diminuzione delle esportazioni durante il mese di aprile 2020 del 41% a causa dell'impossibilità dei fornitori dei servizi logistici di trasportare elettrodomestici, automobili, ricambi per auto e beni dell'industria tessile.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Farahani, R. (2011). *Logistics Operations and Management Concepts and Models*. Elsevier.

<sup>9</sup> Pitel, L. (2020). Turkey's logistics providers adjust to the strains of COVID-19. Financial Times. <https://www.ft.com/content/24db45c0-9393-11ea-899a-f62a20d54625>.

Durante i primi mesi di pandemia il lavoro degli LSP è stato bloccato principalmente dalle misure usate per respingere il COVID-19 attraverso normative restrittive che hanno comportato gravi interruzioni delle supply chain, come la chiusura dei negozi di non prima necessità, del settore della ristorazione e un calo della produttività generale dovuta al cambiamento delle condizioni di lavoro. I Paesi hanno adottato normative anti COVID-19 diverse e ciò ha avuto ripercussioni differenti nei settori con modalità non analoghe: i governi che hanno emanato il lockdown hanno interrotto le catene di approvvigionamento, mentre i governi che hanno fatto affidamento sul miglioramento delle misure igienico-personali e sul divieto degli incontri di gruppo, hanno limitato l'impatto dirompente della pandemia sull'economia.

Le restrizioni hanno investito il settore della logistica in termini di trasporto merci, passeggeri e informazioni. Ad esempio i volumi trasportati sono diminuiti cambiando l'allocazione della capacità nei mezzi di trasporto, il network delle supply chain è stato modificato a causa della chiusura delle frontiere, le filiere agricole e alimentari sono state ridotte in seguito ad una riduzione delle esportazioni, e si sono inoltre registrate grandi incertezze riguardo la disponibilità dei prodotti stessi e i tempi di consegna dei fornitori.

A causa del lockdown, nell'impossibilità di muoversi se non per cause giustificate, il settore del trasporto passeggeri ha avuto un crollo dal momento che aerei di linea, linee ferroviarie e trasporti stradali sono stati soppressi.<sup>10</sup>

Per quanto riguarda il settore del trasporto merci, nonostante si sia rivelato fondamentale per garantire l'approvvigionamento di beni primari come prodotti alimentari e farmaceutici, ha subito notevoli ripercussioni. Come si può notare nella circolare Confetra sugli effetti sul settore nei primi due mesi dell'emergenza<sup>11</sup>, la logistica italiana ha registrato una contrazione media dei volumi movimentati tra il -35% e il -45%, impattando per il -50% di merce movimentata nel trasporto convenzionale a treno completo, per il -40/50% nel cargo aereo, per il -70% nell'attività corrieristica e di consegna ultimo miglio, mentre contrazioni oscillanti tra il -10% e il -30% hanno riguardato il trasporto per via marittima. La causa della contrazione del trasporto merci e della logistica si trova nel fatto che i due settori hanno una domanda *derivata* dalla produzione delle industrie che quindi, essendo stata fortemente limitata, ha generato una reazione a catena interrompendo parte delle supply chain. Inoltre,

---

<sup>10</sup> Vilko, J., & Hallikas, J. (2023). Impact of covid-19 on Logistics Sector Companies. *International Journal of Industrial Engineering and Operations Management*. <https://doi.org/10.1108/ijieom-10-2022-0057>

<sup>11</sup> Covid-19, Trasporto Merci E Logistica: Flash Congiunturale - confetra.com. <https://www.confetra.com/wp-content/uploads/Covid-19-Ricognizione-flash-Centro-Studi-Confetra-Randstad-Research.pdf>

secondo Confetra, altri aspetti che hanno ostacolato la logistica sono stati la difficoltà nel reperire dispositivi di protezione individuali come mascherine e guanti, il mancato bilanciamento dei carichi con conseguenti viaggi in perdita e la chiusura dei magazzini di destinazione delle merci, l'incertezza dei tempi di percorrenza a causa dei blocchi stradali e la crisi di liquidità legata ai crediti insoluti poiché si sono verificati ritardi o mancati pagamenti da parte dei clienti.

Nonostante durante la pandemia si sia registrato un notevole aumento degli ordini online e della richiesta di consegna a domicilio da parte dei consumatori finali, facendo registrare al settore dell'e-commerce dei picchi di domanda, la contrazione del settore logistico non è stata compensata e, da un sondaggio condotto da "Shipping and Freight Resource" che ha intervistato più di 300 operatori logistici, è emerso che il 70% di questi ha misurato un calo dei volumi, il 61% è stato colpito da ritardi di transito, il 50% da ritardi in ambito portuale e il 40% da problemi di capacità.

La pandemia di COVID-19 ha messo in evidenza la fragilità delle supply chain dal punto di vista produttivo, logistico e trasportistico. Le catene logistiche più lunghe, che abbracciano Paesi distanti tra di loro, sono state le più vulnerabili in termini di interruzioni e ritardi causando una reazione a catena che ha portato a costi di trasporto più alti, minore domanda dei clienti e saturazione dei principali centri di stoccaggio.<sup>12</sup>

In seguito saranno presentati alcuni indici che prendono in considerazione le annualità di sviluppo della pandemia e sarà possibile analizzare il suo impatto sui trend del settore.

## 1.5 Service Trade Restrictiveness Index

L'OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) annualmente redige il calcolo di diversi indici che forniscono informazioni circa le normative sul mercato dei servizi nei Paesi membri. In particolare, il settore dei servizi logistici è monitorato attraverso il *Service Trade Restrictiveness Index*, abbreviato in STRI, uno strumento che raccoglie informazioni sulle restrizioni al commercio di servizi in 19 principali settori. Gli indici STRI forniscono un'istantanea dell'orientamento della politica commerciale di un Paese, per una determinata annualità, e sono calcolati sfruttando dei database normativi che raccolgono

---

<sup>12</sup> Il trasporto e la logistica in Italia durante l'emergenza Covid-19 / Agostino, Matteo; Caballini, Claudia; Dalla Chiara, Bruno. - In: LOGISTICA MANAGEMENT. - ISSN 1120-3587. - STAMPA. - (2020).



informazioni dettagliate sulle leggi e sui regolamenti che attualmente riguardano il commercio dei servizi.

Sulla base delle informazioni qualitative, gli indici compositi quantificano le restrizioni identificate in cinque categorie di politiche standard con valori compresi tra 0 e 1: la completa apertura del mercato al commercio e agli investimenti dà valore 0, al contrario la completa chiusura ai fornitori di servizi stranieri dà un punteggio pari a 1.<sup>13</sup>

La prima delle cinque aree politiche è rappresentata dalle *restrictions on foreign entry*, ovvero i limiti legati alle società di accettare capitale o flussi di dati stranieri; la seconda sono le *restrictions on the movement of people* che coprono le barriere relative all'ingresso temporaneo di fornitori di servizi stranieri; la terza area è la *other discriminatory measures* che tiene conto della discriminazione dei fornitori di servizi stranieri per quanto riguarda le tasse, i sussidi e gli appalti pubblici; *barriers to competition* include informazioni sulle politiche antitrust e sulla concorrenza; infine *regulatory transparency* valuta le informazioni sulla consultazione e diffusione di leggi e regolamenti che sono in vigore.<sup>14</sup>

Gli indici STRI sono calcolati per 50 Paesi, i 38 membri dell'OCSE, Brasile, Cina, Russia, India, Indonesia, Sud Africa, Malesia, Perù, Kazakistan, Singapore, Thailandia e Vietnam e coprono quattro sottosettori rintracciabili attraverso il relativo SIC Codes<sup>15</sup>:

1. *cargo-handling*: carico e scarico merci per tutte le modalità di trasporto;
2. *storage and warehouse*: stoccaggio merci;
3. *freight transport agency*: servizi di trasporto merci su strada, ferrovia, per via marittima o aerea;
4. *customs brokerage services*: attività logistiche di pianificazione, progettazione e supporto delle operazioni di trasporto, magazzinaggio e distribuzione, attività accessorie relative alla movimentazione delle merci, come imballaggio e pesatura, e attività relative ai servizi doganali. Quest'ultimo sottosettore identifica quello in cui operano i fornitori di servizi logistici.

L'indice STRI per i fornitori di servizi logistici per il 2023 è riportato in *figura 2*.

Il valore medio è circa 0,21 ma i punteggi dei singoli Paesi oscillano notevolmente tra 0,09 e 1. Le migliori performance sono registrate dal Giappone che migliora rispetto al 2014,

---

<sup>13</sup> Sugie, K. et al. "Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Logistics Services", OECD Trade Policy Papers, No. 183, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5jrw9bwpbskk-en>

<sup>14</sup> OECD Services Trade restrictiveness index (STRI). <https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/documents/oecd-stri-sector-note-lscus.pdf>

<sup>15</sup> *Top level of SIC code system*. SIC CODES <https://www.siccodes.net/classification>

dalla Repubblica Ceca e dai Paesi Bassi, dimostrando di essere i più liberali dal punto di vista normativo. Il trend inverso presenta valori sopra la media e si osserva principalmente per la Thailandia, la Russia che, a causa del conflitto attuale, ha introdotto maggiori restrizioni, e soprattutto per il Messico in cui vi è un mercato completamente chiuso in cui solo i cittadini possono fornire servizi e in cui sono vietate le partecipazioni di operatori stranieri.

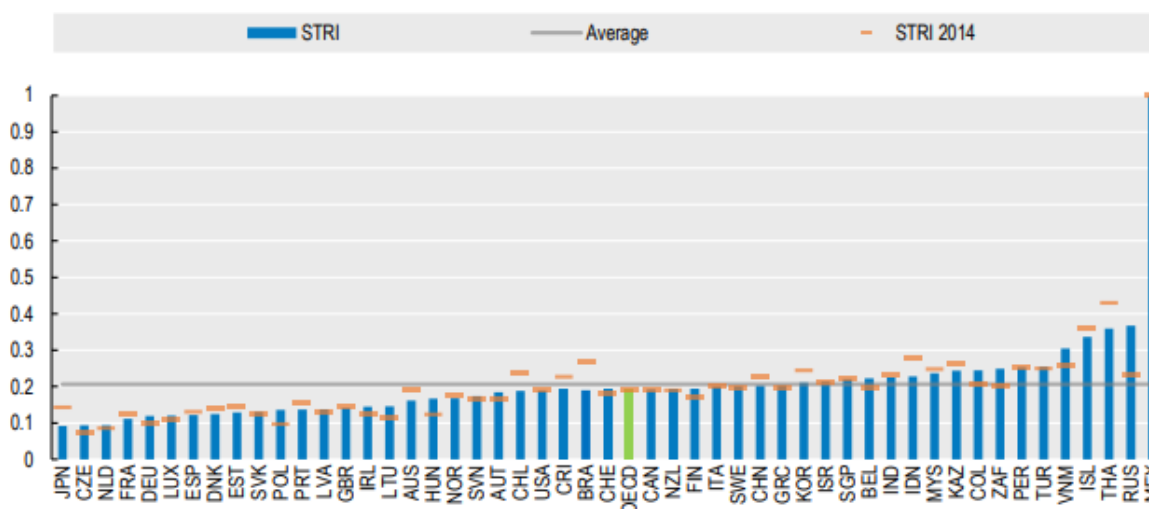


Figura 2: Indice STRI 2023. Fonte: OECD Services Trade restrictiveness index (STRI).

Per comprendere quali sono le politiche che impattano maggiormente sul punteggio complessivo dell'indice STRI, un'analisi di dettaglio riporta in quali percentuali queste sono presenti (figura 3).

Nel settore dei servizi logistici le restrizioni legate all'ingresso straniero sono le più importanti, rappresentando il 43% nelle economie OCSE e il 50% nelle economie NON-OCSE e riguardano principalmente la necessità, per gli operatori stranieri, di possedere un'autorizzazione o una licenza per poter fornire i propri servizi ma anche, seppure in percentuale ridotta, di possedere la cittadinanza. Anche la trasparenza regolatoria rappresenta una politica abbastanza impattante e ciò si può ricercare nella poca chiarezza dei regolamenti che riguardano il lavoro di operatori stranieri e nei lunghi tempi di attesa per l'elaborazione delle licenze.

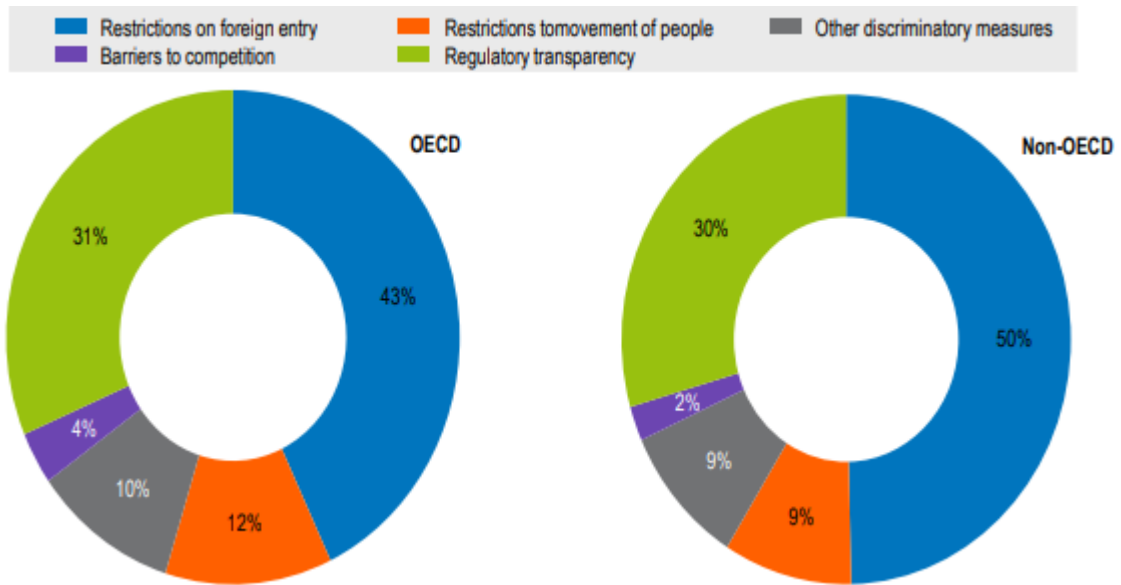


Figura 3: Composizione indice STRI 2023. Fonte: OECD Services Trade restrictiveness index (STRI).

## 1.6 Valore del settore in Europa

L'Eurostat utilizza una classificazione a quattro cifre, nota come NACE Rev.2 (*Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne*), per le attività economiche da utilizzare in tutta l'Unione Europea per garantire che le statistiche raccolte siano comparabili.

In questo elaborato sono analizzati gli indici relativi al settore H52 "Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti" che comprende le attività di magazzinaggio, di supporto ai trasporti terrestri, marittimi e per via aerea, di movimentazione merci, servizi postali e attività di corriere tra cui si inseriscono le mansioni ricoperte dai fornitori di servizi logistici.

I dati sono estratti dal database Eurostat<sup>16</sup> e sono riportati di seguito non destagionalizzati, per mettere maggiormente in evidenza i trend che si sono registrati, in valore assoluto, dal 2017.

### 1.6.1 Tasso di crescita del fatturato

Il tasso di crescita del fatturato è una statistica di breve periodo calcolata per ogni trimestre e riporta la variazione in percentuale del tasso rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Il grafico riportato in *figura 4* mostra che gli andamenti dei 27 Paesi dell'Unione Europea e dei 19 Paesi dell'area Euro si sovrappongono durante tutto il periodo di osservazione che va dall'inizio del 2017 sino al terzo trimestre del 2023. Prima della pandemia il settore è stato caratterizzato da un tasso a crescita costante, registrando nel secondo trimestre del 2020, quando le misure anti COVID-19 sono state più restrittive e d'impatto per la logistica, un picco del -20% rispetto all'anno precedente. La ripresa è immediata e il 2021 pareggia il valore negativo che si era precedentemente registrato, con percentuali fino al +20%; questa stabilità si mantiene fino all'inizio del 2022 in cui è possibile notare una netta diminuzione della percentuale di crescita del fatturato e ciò potrebbe essere dovuto al conflitto russo-ucraino che ha influito sul trasporto merci a causa della crescita del prezzo del carburante e della riduzione della quantità di materie prime importate dai Paesi coinvolti nella guerra.

---

<sup>16</sup>EUR-Lex. EUR. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32022R0720>

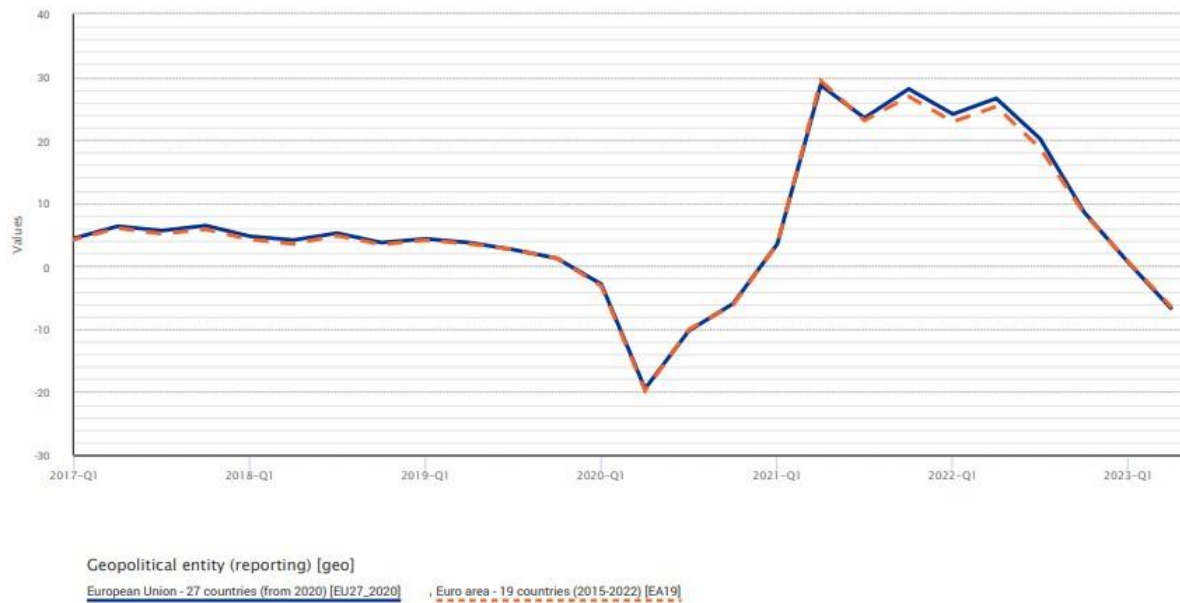


Figura 4: Tasso di crescita del fatturato. Fonte: Eurostat

## 1.6.2 Tasso di crescita dell'occupazione

Il tasso di crescita del numero di occupati per il settore di magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti, è una variazione percentuale rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Il settore offre occupazione ad operatori di magazzino, ad addetti alla gestione delle infrastrutture (ad esempio: porti, gallerie, aeroporti, ponti, ecc.) e alle attività delle agenzie di trasporto dei centri di movimentazione, ad operatori che hanno mansioni relative alle merci e alla loro movimentazione, ai fornitori di servizi logistici e di corriere, ecc.

Dal grafico riportato in *figura 5* si nota, come anche avvenuto con il tasso di crescita del fatturato, che i Paesi dell'Unione Europea ma non in area Euro non influiscono sull'andamento dell'indice pur avendo una moneta differente.

Il settore ha registrato un tasso di occupazione in sensibile crescita dal 2017 e valori di anno in anno positivi. I blocchi della pandemia hanno impattato soprattutto sull'occupazione, espandendo il concetto a tutti i settori, che con restrizioni e lockdown ha impedito il normale svolgimento delle attività e il lavoro di tanti impiegati.

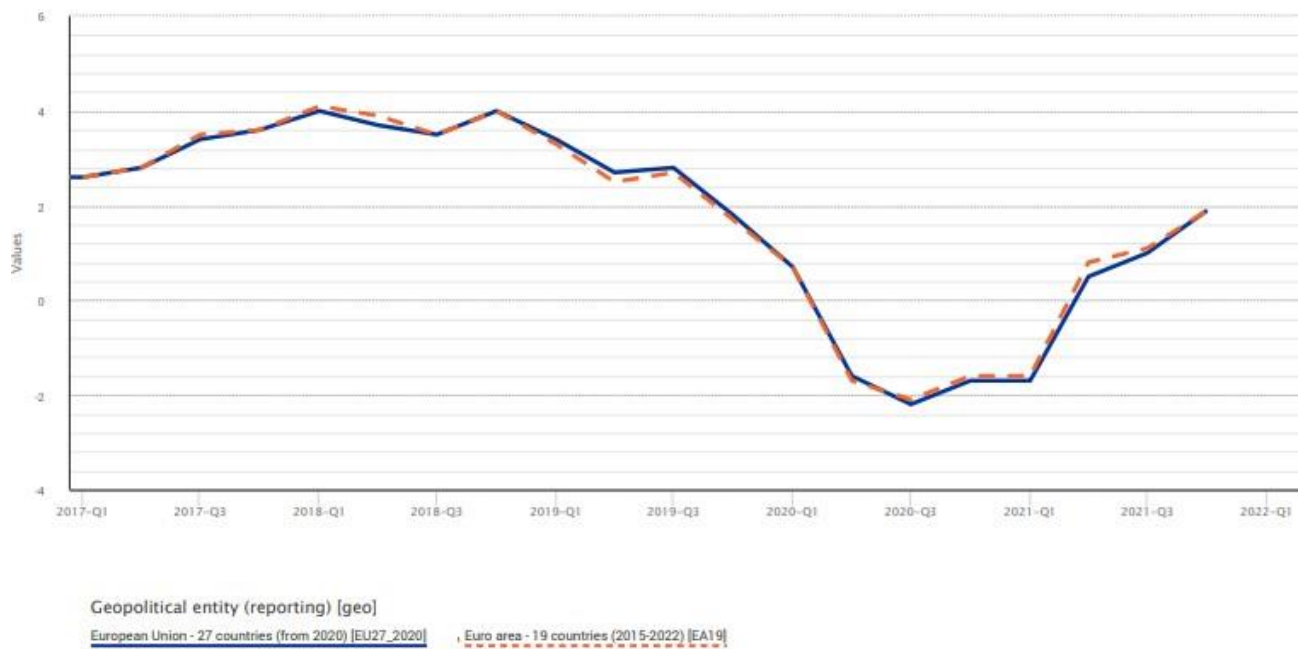


Figura 5: Tasso di crescita degli occupati. Fonte: Eurostat

## 1.7 Valore del settore in Italia

L'Istat adotta la classificazione ATECO per le attività economiche per la produzione e diffusione di dati statistici ufficiali. La classificazione attualmente in vigore, ATECO 2007 aggiornamento 2022, presenta le varie attività economiche raggruppate, dal generale al particolare, in sezioni, divisioni, gruppi, classi, categorie e sottocategorie.

Il settore discusso in questo lavoro di tesi fa parte della sezione H “Trasporto e Magazzinaggio” dei codici ATECO che comprende al suo interno cinque sottosectori (49, 50, 51, 52, 53) i quali comprendono ulteriori settori, in un ordine gerarchico<sup>17</sup>:

- 49: trasporto terrestre e trasporto mediante condotte;
- 50: trasporto marittimo e per vie d'acqua;
- 51: trasporto aereo;
- 52: magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti:
- 52.1: magazzinaggio e custodia;
- 52.2: attività di supporto ai trasporti:
- 52.29.1: spedizionieri e agenzie di operazioni doganali;

<sup>17</sup> Tavola di Raccordo Ateco 2007-2002 - istat.it. <https://www.istat.it/it/files/2022/03/Tavola-di-raccordo-ATECO-2007-ATECO-2002.pdf>

- 52.29.2: intermediari dei trasporti e servizi logistici:
- 52.29.22: servizi logistici relativi alla distribuzione delle merci.
- 53: servizi postali e attività di corriere.

In questa classificazione sono comprese tutte le attività di trasporto di passeggeri o merci su strada, mediante condotte, su ferrovia, per via d'acqua o aerea, le attività ausiliarie come servizi ai terminal, centri di movimentazione e di magazzinaggio merci, ecc. Inoltre sono incluse le attività le attività postali e i servizi di corriere, nonché i servizi di trasporto passeggeri a fini ricreativi. I gestori di magazzini sono specializzati nell'attività di stoccaggio e deposito merci, mentre gli spedizionieri sono operatori specializzati nell'espletamento delle procedure relative al trasporto e possono operare in parallelo ai trasportatori oppure possono svolgere attività di trasporto in proprio.

Mettendo in rilievo come si suddivide il settore 52 “magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti” e cosa contiene al suo interno, si è giunti al settore con codice ATECO 52.29.22 le cui imprese saranno analizzate in questo elaborato. Queste imprese sono classificate come operatori logistici, ovvero i fornitori di servizi ai quali i clienti affidano tutta o in parte la catena logistica, e che svolgono principalmente attività di stoccaggio merci, allestimento ordini, gestione dell'ordine ma anche eventuali attività accessorie come la gestione dei resi, l'assistenza ai clienti, reverse logistic, ecc.

Per fornire una più dettagliata descrizione dell'andamento generale della sezione H in Italia e dei suoi sottosectori, al fine di comprendere il contesto in cui si collocano le imprese appartenenti al settore 52.29.22, di seguito sono analizzati gli indici del fatturato dei servizi, del valore aggiunto della produzione e dell'occupazione, elaborati attraverso la consultazione dei database Istat<sup>18</sup>.

### 1.7.1 Indice del fatturato

L'indice del fatturato dei servizi misura la variazione nel tempo delle vendite delle imprese di servizi, espresse a prezzi correnti.

Dal grafico in *figura 6* è possibile notare che i settori della sezione “Trasporto e Magazzinaggio” hanno avuto un andamento del fatturato simile fino al 2019, iniziando poi

---

<sup>18</sup> IstatData. <https://esploradati.istat.it/databrowser/#/it>

dal 2020 a diramarsi su andamenti abbastanza differenti. Il settore del trasporto terrestre di merci e passeggeri su strada e ferrovia, dopo il leggero crollo del 2020, mostra nel primo trimestre del 2023 un indice del fatturato tra i più alti. Lo stesso non si nota per le altre tipologie di trasporto: il trasporto aereo è stato fortemente bloccato durante la pandemia per quanto riguarda la mobilità dei passeggeri e le compagnie aeree, a causa delle restrizioni per limitare il contagio, sono state costrette ad interrompere molte linee con l'estero e a ridurre le rotte interne al Paese. Anche il trasporto marittimo, seppur in maniera meno drastica, ha diminuito il fatturato ma il trend dal 2021 è in rialzo. I servizi postali e le attività di corriere si dimostrano l'unico settore in continua crescita, mentre il settore dei fornitori di servizi logistici raggiunge nel 2022 il valore del fatturato più alto registrato tra tutti dal 2017, segno di essere un ambito in forte espansione.

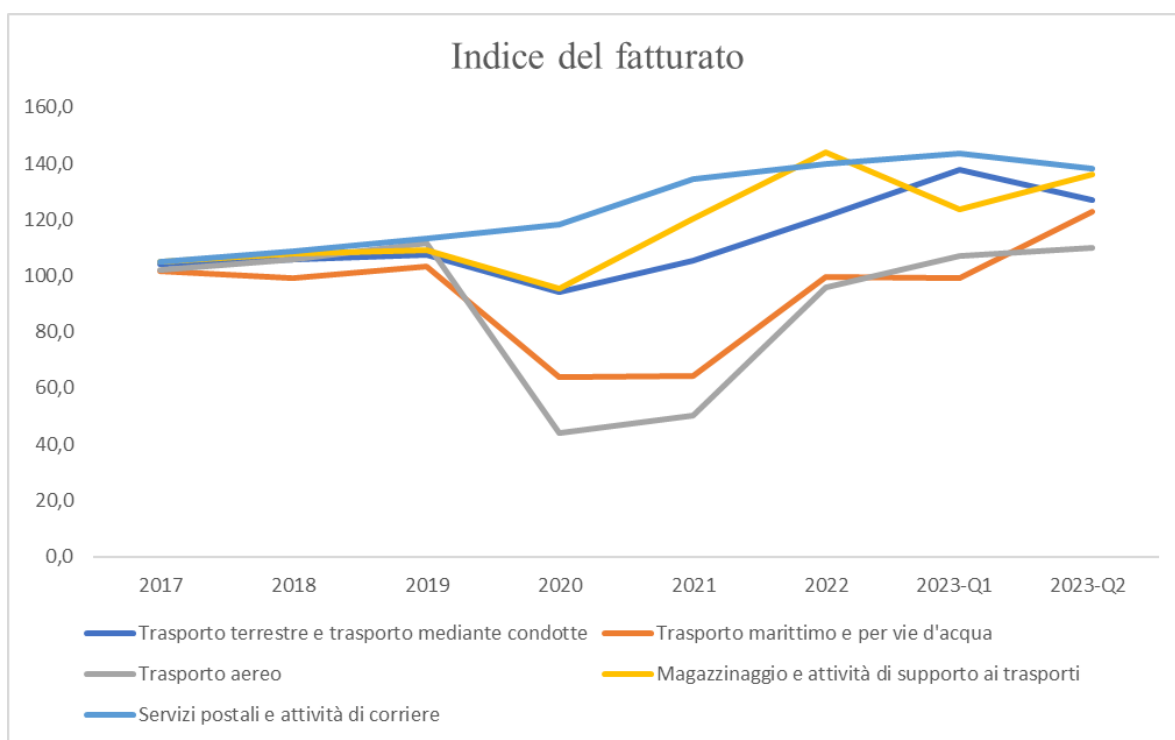


Figura 6: Indice del fatturato dei Codici Ateco 49, 50, 51, 52, 53. Fonte: elaborazione dati Istat

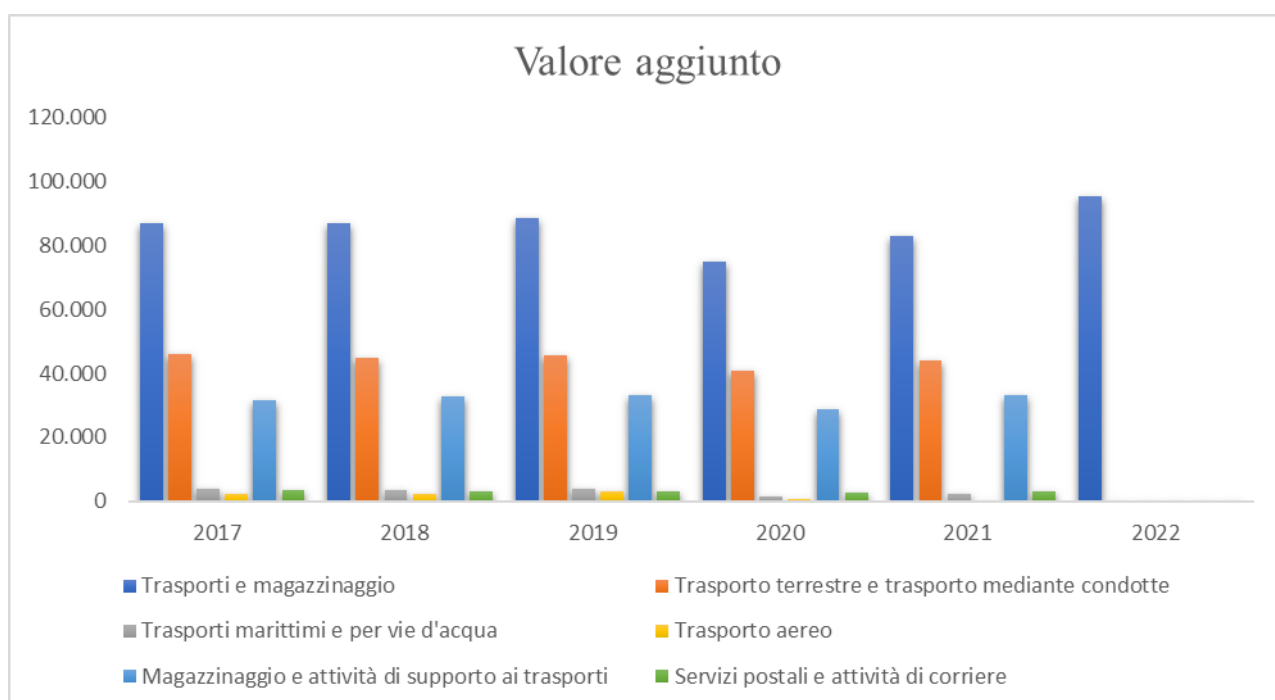
## 1.7.2 Valore aggiunto

Il valore aggiunto per branca di attività è un aggregato che consente di apprezzare la crescita del sistema economico in termini di nuovi beni e servizi messi a disposizione della comunità per impieghi finali. È il saldo tra il valore della produzione di beni e servizi conseguita dalle



singole branche produttive e il valore dei beni e servizi intermedi dalle stesse consumati (materie prime e ausiliarie impiegate e servizi forniti da altre unità produttive).

Come mostrato in *figura 7*, la sezione “Trasporto e magazzinaggio” ha mantenuto dal 2017 al 2022, ad eccezione del 2020, valori molto costanti e sopra la media rispetto ad altri sezioni di servizi. Il trasporto terrestre rappresenta circa il 50% del totale valore aggiunto, seguito dal magazzinaggio e dalle attività di supporto ai trasporti che rappresenta una grossa parte del totale. I restanti settori, quelli del trasporto, rappresentano le attività a minor valore aggiunto.



*Figura 7: Valore aggiunto. Fonte: elaborazione dati Istat*

### 1.7.3 Tasso di occupazione

I dati riportati in *figura 8* rappresentano il numero (in migliaia) di occupati totali (regolari e non) che sono stati censiti nelle annualità dal 2017 al 2022. Come il grafico precedente, anche l’occupazione della sezione H dei codici Ateco, ha un valore costante nei sei anni riportati. Il valore medio, paragonato a quelli dei servizi commerciali, di ristorazione e di comunicazione, è leggermente inferiore, segno che sono necessarie particolari licenze per trovare occupazione nel settore. Il settore del trasporto terrestre, insieme a quello di magazzinaggio, offrono la maggior parte dei posti di lavoro (rispettivamente circa il 50% e

il 30% in modo continuo nell'arco temporale), mentre una piccola parte della popolazione è impiegata nelle attività di trasporto marittimo, aereo e nelle attività di corriere (posta e servizi postali). Si nota inoltre una ripartizione pressoché costante dei contributi dati dei sotto-settori alla sezione H nelle diverse annualità.

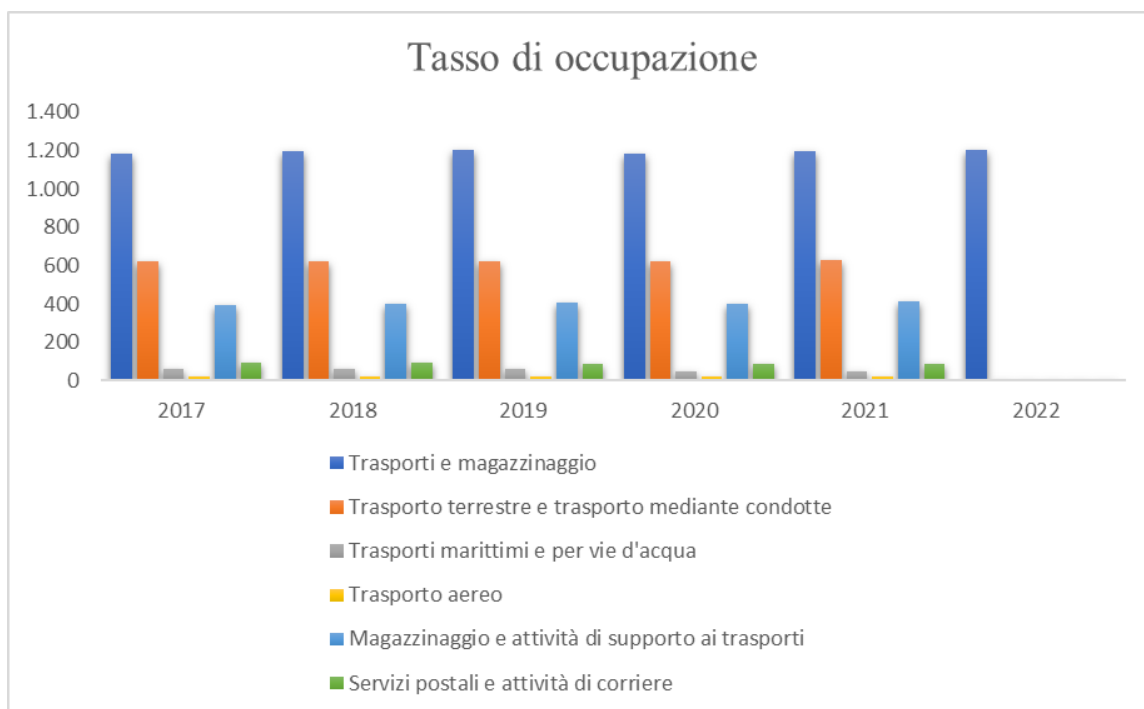


Figura 8: Occupazione. Fonte: elaborazione dati Istat

# Capitolo 2

## Analisi delle principali voci di Bilancio

Il secondo capitolo di questa tesi espone lo studio iniziale sul campione di dati estratti dal database AIDA. Del campione sono riportati dati disponibili sulle imprese e le percentuali di dati mancanti, nonché il criterio di ricerca utilizzato per l'estrazione.

Si prosegue con il calcolo dei valori medi per anno delle principali voci del conto economico e cioè il valore e i costi della produzione, il risultato operativo e l'utile/perdita d'esercizio. Infine, dalla riclassificazione del conto economico a Valore Aggiunto, si dà un primo sguardo sulla redditività delle imprese del settore attraverso l'EBITDA e l'EBIT.

### 2.1 Struttura del campione di dati

L'analisi di cui si tratta in questo elaborato parte dalla ricerca nel database AIDA<sup>19</sup> di tutte le imprese appartenenti al codice ATECO 52.29.22 ovvero al settore dei "servizi logistici relativi alla distribuzione delle merci". Il portale AIDA è uno strumento che permette di estrarre tutti i bilanci da Codice Civile che le aziende hanno reso pubblici tendenzialmente ogni anno dalla loro costituzione.

In questa prima ricerca il database ha fornito un numero complessivo di imprese pari a 7892 ma il numero effettivo delle società con i bilanci disponibili risulta essere 6766.

Il criterio di ricerca e filtraggio per i dati delle società che saranno di seguito analizzati, è stato quello di selezionare le imprese che, per almeno un anno nel quinquennio 2017-2021, hanno registrato un valore totale della produzione minimo pari a 10M€. Pertanto, dal valore di 6766 si è giunti ad un campione finale di numerosità 246.

Tuttavia non tutte le imprese hanno reso disponibili i dati per tutte le annualità analizzate e, dopo aver effettuato un controllo anno per anno, si è ritenuto opportuno escludere dai campioni tutte le aziende con valore della produzione uguale a 0 o con dato mancante, ottenendo le numerosità mostrate in *tabella 1*.

---

<sup>19</sup> *Aida: Italian company data: Bureau van Dijk*. <https://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/data/national/aida>

<b>Anno</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Numero di imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
% imprese con dati disponibili sul totale	82,52%	87,40%	89,84%	89,84%	88,62%

*Tabella 1: Numerosità del campione con dati disponibili per anno*

Sul totale di 246 imprese, le numerosità dei campioni disponibili nel quinquennio variano in modo disomogeneo in un range che va dal circa -11% di società con bilanci disponibili nel 2019 e nel 2020, fino al circa -18% nel 2017 che risulta essere l'annualità con il campione di numerosità minore.

Tenere conto di questa differenza di numerosità nei campioni durante tutto l'arco temporale analizzato, seppur i valori non siano particolarmente distanti tra di loro, è fondamentale per comprendere i risultati che si otterranno nelle valutazioni successive di questo capitolo poiché tali numerosità verranno utilizzate per il calcolo dei valori medi.

Un'ulteriore analisi del campione è basata sull'osservazione della localizzazione geografica delle 246 imprese. In base ai dati forniti dal portale AIDA è stato possibile esaminare come le società che operano nel settore della distribuzione merci siano distribuite in Italia attraverso la localizzazione delle proprie sedi legali. In *figura 9* si nota che quasi il 50% delle imprese ha sede legale in Lombardia, lasciando al nord Italia la concentrazione maggiore di aziende della penisola. Ciò è dovuto ad una maggiore presenza nella pianura padana di magazzini centrali e transit point, snodi fondamentali per gestire la logistica di distribuzioni delle merci sia nel nord Italia, che è la parte più industrializzata del Paese, sia all'estero. Il Lazio è la seconda regione per numero di imprese e il sud Italia è servito per lo più da fornitori con sede legale in Campania dal momento che numeri molto bassi, se non del tutto assenti, popolano le regioni meridionali e le isole.

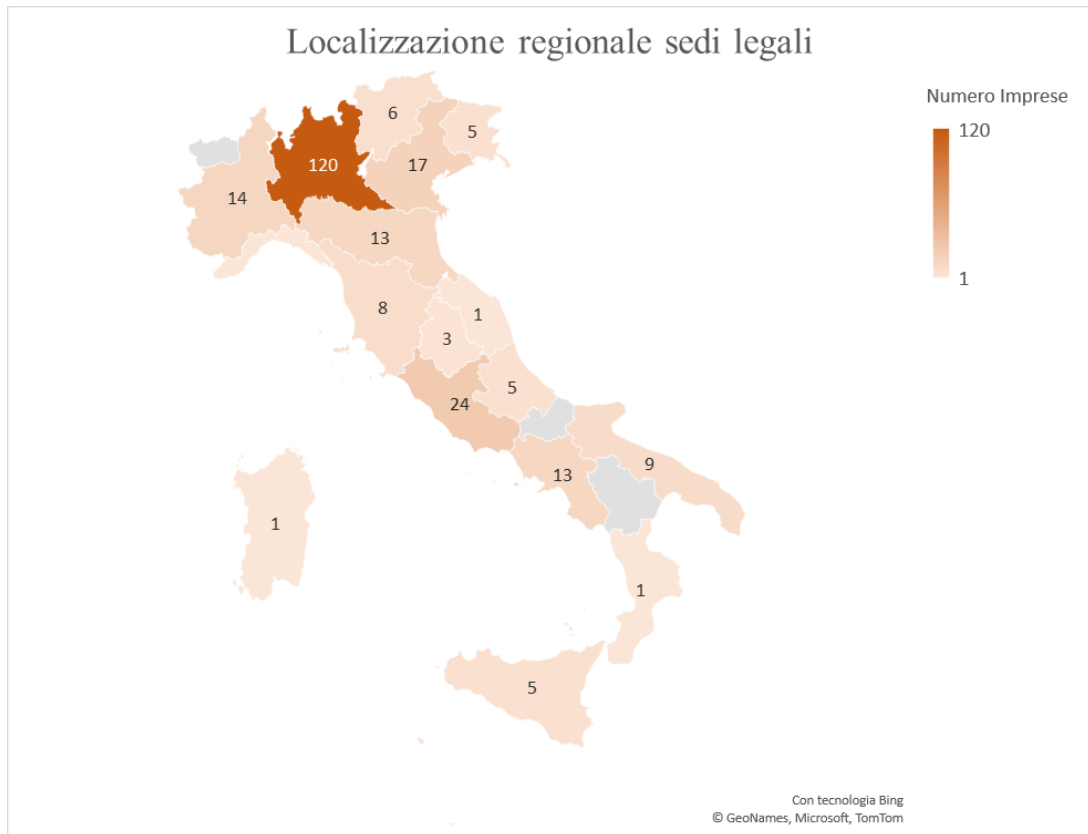


Figura 9: Localizzazione geografica delle imprese. Fonte: elaborazione dati AIDA

## 2.1.2 Classificazione delle imprese

Un'ulteriore analisi del campione è stata fatta al fine di poter classificare le imprese per dimensione secondo la classificazione europea<sup>20</sup> che prevede una suddivisione delle aziende in micro, piccole, medie e grandi. Il discriminante per poter attuare la classificazione è il numero di dipendenti, che nel database è relativo al solo anno 2021, in combinazione al valore del fatturato ovvero alla voce “ricavi, vendite e prestazioni” del conto economico. Sul totale delle 246 imprese del campione, tuttavia, non è stato possibile redigere una classificazione completa in quanto non per la totalità sono disponibili i dati necessari. Infatti, come mostrato in *tabella 2*, il dato relativo al 2021 di dipendenti non è disponibile per 14 aziende, mentre quello relativo al fatturato manca per 30 aziende. Escluse queste e impostando i filtri per la categorizzazione, le imprese classificate non sono tutte le restanti 202, poiché molte restano al di fuori dei parametri utilizzati dalla *Sme Definition*.

<sup>20</sup> *SME definition*. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. [https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en)

In definitiva sono stati distinti 74 fornitori di servizi logistici, il 30% del campione, di cui circa il 65% sono medie imprese con meno di 250 dipendenti e un fatturato minore o uguale a 10M€. La fetta più piccola è invece occupata dalle micro e piccole aziende mentre le grandi imprese rappresentano circa il 22%.

<b>Tipo di impresa</b>	<b>Numero</b>
Senza numero di dipendenti	14
Senza valore del fatturato	30
Micro	1
Piccole	9
Medie	48
Grandi	16

*Tabella 2: Classificazione delle imprese nel 2021*

## 2.2 Valore della produzione

La prima voce di conto economico analizzata è il valore della produzione, nonché la voce utilizzata come criterio di ricerca e selezione dei dati presenti in questo elaborato.

Questa voce contiene tutti gli elementi che concorrono alla determinazione della produzione ottenuta, indipendentemente dall'effettiva vendita del prodotto, ovvero ricavi dalle vendite, variazione delle rimanenze delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti, variazione dei lavori in corso su ordinazione, incrementi di immobilizzazioni per lavori interni e altri ricavi.

Per prima cosa è stato analizzato il numero di imprese che rispondono al criterio di ricerca anno per anno, per studiare il loro peso all'interno del campione. Da come si evince in *tabella*

3, il numero di imprese con valore della produzione maggiore o uguale a 10M€ aumenta negli anni tracciando due significativi gap: tra il 2018 e il 2019 e tra il 2020 e il 2021.

Da un'ulteriore analisi del campione è emerso che 82 imprese, ovvero il 33% del totale 246, registrano un valore della produzione maggiore o uguale a 10M€ in ogni anno, mentre 38 aziende (il 15%) lo raggiungono solo in un anno suddividendosi in 7 nel 2017, 1 nel 2018, 3 nel 2019, 1 nel 2020, 26 nel 2021. Si nota, con le analisi svolte in questa fase, che il 2021 sia l'anno in cui le imprese hanno accresciuto maggiormente la loro produzione, riuscendo ad ottenere valori molto più alti che nelle precedenti annualità.

<b>Anno</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Numero di imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
Numero di imprese con valore della produzione $\geq 10\text{M€}$	121	128	150	155	187
% imprese con valore della produzione $\geq 10\text{M€}$	58,74%	58,18%	66,67%	69,20%	85,00%
Variazione	-	-0,56%	8,48%	2,53%	15,80%

*Tabella 3: Analisi dei parametri della strategia di ricerca per anno*

Per comprendere più dettagliatamente l'andamento del valore della produzione, è stato calcolato il valore medio per ogni anno. Come precedentemente anticipato, il valore della produzione medio cresce in modo quasi costante per i primi quattro anni, subendo poi una più spiccata crescita tra il 2020 e il 2021.

Le misure prese durante il 2020 per contrastare la pandemia non hanno pertanto ridotto il valore della produzione dei fornitori di servizi logistici, ma hanno creato le basi per il processo di grande crescita e ripresa che si manifesta nel 2021 che registra un valore medio maggiore di 39M€ (*figura 10*). Questo dato dimostra una vera e propria espansione del settore che risulta essere in continua crescita: le imprese si sono ingrandite e la produzione è aumentata.

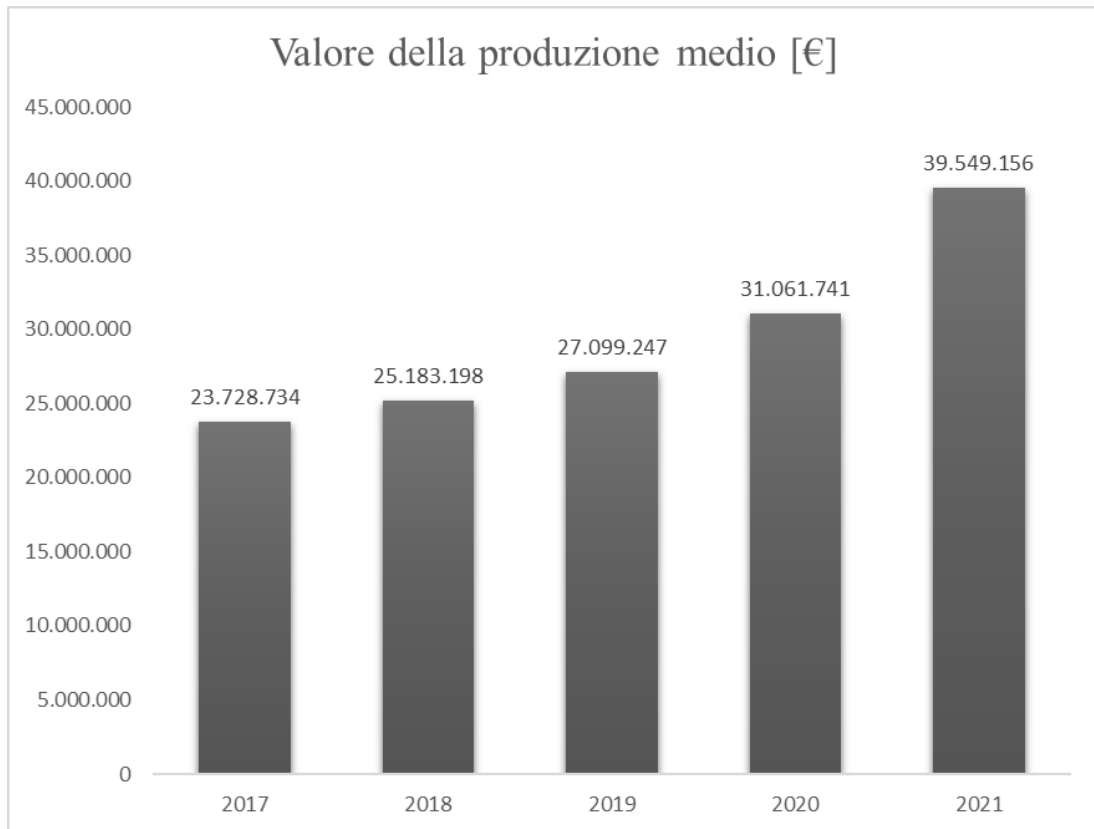


Figura 10: Valore della produzione medio [€] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

Guardando più da vicino come sono cambiati i valori della produzione e i ruoli che hanno avuto le società, in *tabella 4* sono riportate le 10 imprese leader del settore nel 2017 e nel 2021. A primo impatto è possibile notare di quanto sia aumentata la produzione in termini monetari durante i 5 anni: se nel 2017 il massimo valore della produzione è stato 314.279.775€, nel 2021 questo valore è aumentato di circa il 336% raggiungendo 1B€.

DHL Supply Chain S.p.a., leader mondiale di servizi logistici, scala al terzo posto nel 2021 incrementando il proprio valore della produzione di poco se paragonato a ciò che succede per Amazon Italia Transport S.r.l. che aumenta la propria produzione in maniera quasi da record grazie alla sua principale attività di consegna *last mile*. Con un valore della produzione leggermente inferiore, si trova un altro colosso Amazon ovvero Amazon Italia Logistica S.r.l. che opera nel servizio del commercio elettronico e a cui fa parte la gestione di alcuni magazzini. In aggiunta a questi dati è stata calcolata la quota di mercato, dividendo il valore della produzione dell'azienda *i*-esima per la sommatoria dei valori di tutte le aziende, ricoperta dalle imprese nel 2017 e nel 2021, per comprendere meglio come sia variato il mercato.



Dai valori ottenuti è possibile notare come sia incrementata la fetta di mercato dei primi due fornitori nelle annualità: se nel 2017 DHL Supply Chain S.p.a. era leader nel settore, fatturando il 6,43% del totale, nel 2021 Amazon Italia Transport S.r.l. diventa leader ma con una quota doppia. Inoltre, se nel 2017 vi era una suddivisione più omogenea delle quote di mercato con una differenza di circa 5 punti percentuali tra la prima e l'ultima azienda, nel 2021 questa differenza è diventata più marcata dal momento che le sole imprese Amazon detengono un potere del 23% sul mercato complessivo.

Nel quinquennio il mercato è stato sostanzialmente padroneggiato dagli stessi operatori logistici, dal momento che 7 imprese su 10 leader nel 2017, sono le stesse del 2021, segno che si tratta di un settore con forti barriere all'entrata. I punti di forza di chi resta nel settore ed impedisce a nuovi competitor di conquistare una grossa quota di mercato sono gli alti costi fissi di ingresso, dovuti ad infrastrutture e mezzi di trasporto necessari per servire il cliente, nonché la fidelizzazione che quest'ultimo ha nei confronti di un fornitore di servizi logistici che è diventato un colosso nel mercato internazionale. Ciò che dai numeri si nota è l'ascesa di Amazon nel mercato che, in soli 5 anni, è diventato leader fatturando più del 20% sul totale con le sue due imprese, conquistando grandi quote nel settore.

Ragione sociale	TOT. Valore della produzione [€] 2017	Quota di mercato 2017	Ragione sociale	TOT. Valore della produzione [€] 2021	Quota di mercato 2021
DHL SUPPLY CHAIN (ITALY) S.P.A.	314.279.775	6,43%	AMAZON ITALIA TRANSPORT S.R.L.	1.057.228.710	12,15%
NUMBER 1 LOGISTICS GROUP S.P.A.	283.525.938	5,80%	AMAZON ITALIA LOGISTICA S.R.L.	953.072.043	10,95%
BCUBE SPA	253.679.478	5,19%	DHL SUPPLY CHAIN (ITALY) S.P.A.	395.142.227	4,54%
GEODIS CL ITALIA S.P.A.	220.372.688	4,51%	NUMBER 1 LOGISTICS GROUP S.P.A.	359.022.052	4,13%
AMAZON ITALIA LOGISTICA S.R.L.	200.663.637	4,11%	GEODIS CL ITALIA S.P.A.	276.828.605	3,18%
PISTONE SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA	161.366.093	3,30%	BCUBE SPA	236.716.644	2,72%
MODES S.P.A.	95.999.827	1,96%	SAMAG HOLDING LOGISTICS S.P.A.	213.630.168	2,46%
CAL S.R.L.	89.281.596	1,83%	CAL S.R.L.	198.816.780	2,29%
LEONARDO LOGISTICS S.P.A.	86.051.000	1,76%	MEDCENTER CONTAINER TERMINAL S.P.A.	126.544.000	1,45%
AMAZON ITALIA TRANSPORT S.R.L.	85.239.331	1,74%	ZALANDO LOGISTICS OPERATIONS ITALY S.R.L.	123.345.350	1,42%

Tabella 4: 10 maggiori leader per Valore della produzione 2017-2021

## 2.3 Costi della produzione

I costi della produzione rappresentano la macro voce del conto economico che comprende i costi per le materie prime e per i servizi, per il godimento di beni di terzi, per il personale, ma anche ammortamenti e svalutazioni, variazioni di rimanenze di materie prime, accantonamenti e oneri diversi di gestione.

L'andamento medio riportato in *figura 11* si nota essere uguale al valore della produzione medio, ovvero crescente dal 2017 al 2021. In particolare si sviluppa una crescita media di 15M€ nel quinquennio, con un delta significativo nell'ultimo biennio che riflette l'aumento di produzione del settore dal 2020 al 2021.

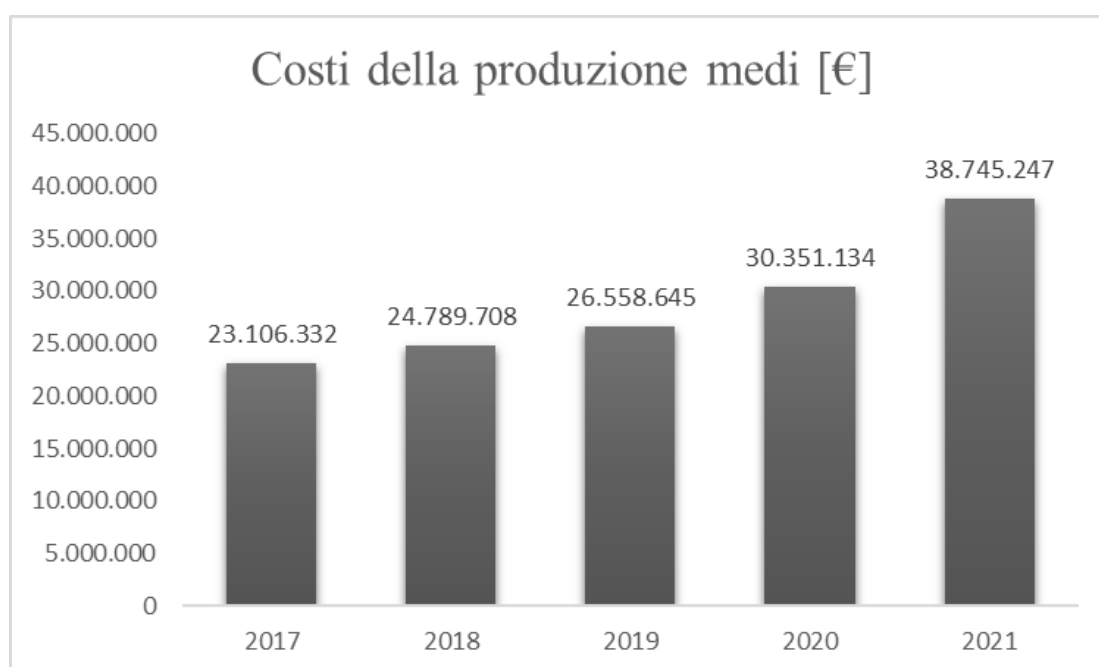


Figura 11: Costi medi della produzione [€] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

## 2.4 Risultato Operativo

Il risultato operativo è un risultato del conto economico che consente di fare una prima valutazione della redditività delle attività operative principali di un'impresa. È una voce che riporta il valore degli utili, differenza tra il valore e i costi della produzione, al lordo di interessi e imposte e non tiene conto della struttura finanziaria.

In quest'analisi del settore dei distributori logistici è stato in prima istanza calcolato il risultato operativo medio delle aziende del campione nel quinquennio. Come si nota in *figura 12*, il valore del risultato operativo non segue un andamento di costante crescita come successo per il valore della produzione ma, al contrario, presenta una flessione nel 2018 segno che i costi sostenuti in questo esercizio sono stati maggiori se rapportati al valore della produzione. Nonostante la tendenza negativa per questa annualità, dal 2019 si assiste ad una ripresa che prosegue con un ridotto aumento nel biennio 2020-2021.

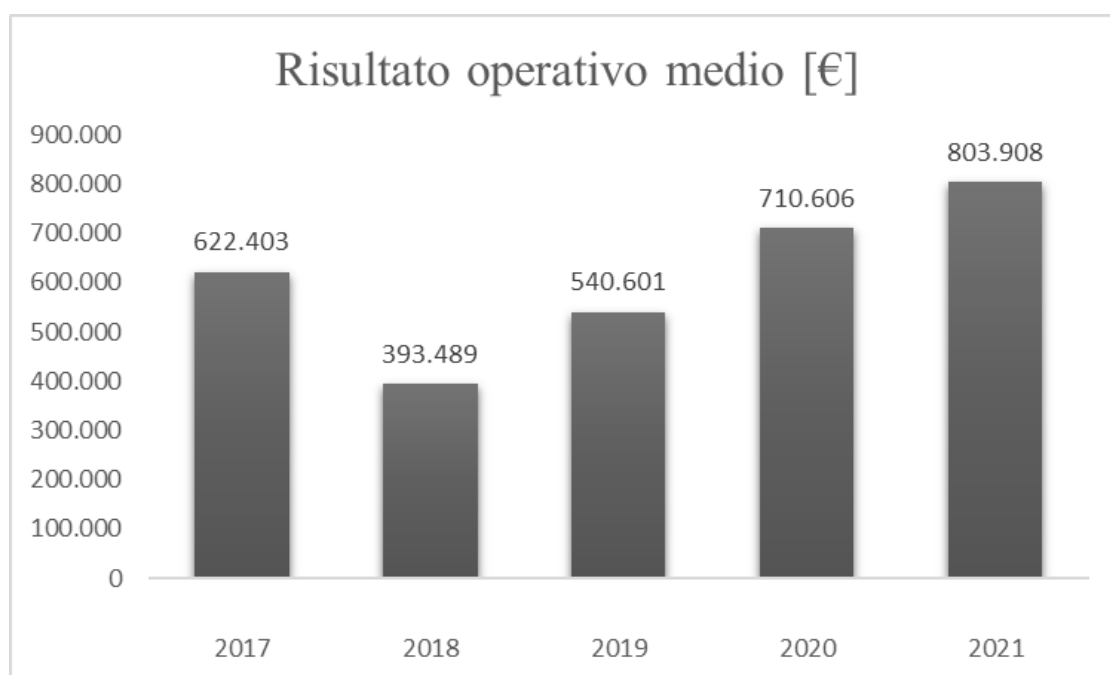


Figura 12: Risultato operativo medio [€] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

## 2.5 Utile/Perdita di esercizio

La voce di seguito analizzata è l'utile/perdita d'esercizio ovvero il risultato finale del conto economico, rispettivamente positivo o negativo, al netto di rettifiche e del pagamento delle imposte.

Il calcolo proposto per l'indicatore è una media degli utili conseguiti da tutte le imprese del campione anno per anno (*figura 13*). L'andamento mostra una prima riduzione del valore nel 2018, come successo per il risultato operativo, e un secondo decremento nel 2020 a cui segue una ripresa che porta l'utile medio del 2021 ad essere il più alto del quinquennio.

Nonostante per il risultato operativo il gap dell'ultimo biennio fosse molto ridotto, con circa +100k€ di differenza nel valore medio del 2021, per l'utile si assiste ad una differenza ben più marcata che rispecchia sia la crescita avvenuta nelle imprese nell'ultimo anno di quest'analisi, sia la perdita che segna l'anno pandemico in cui i valori di oneri finanziari e imposte sono stati particolarmente gravosi sulla chiusura del bilancio delle aziende.

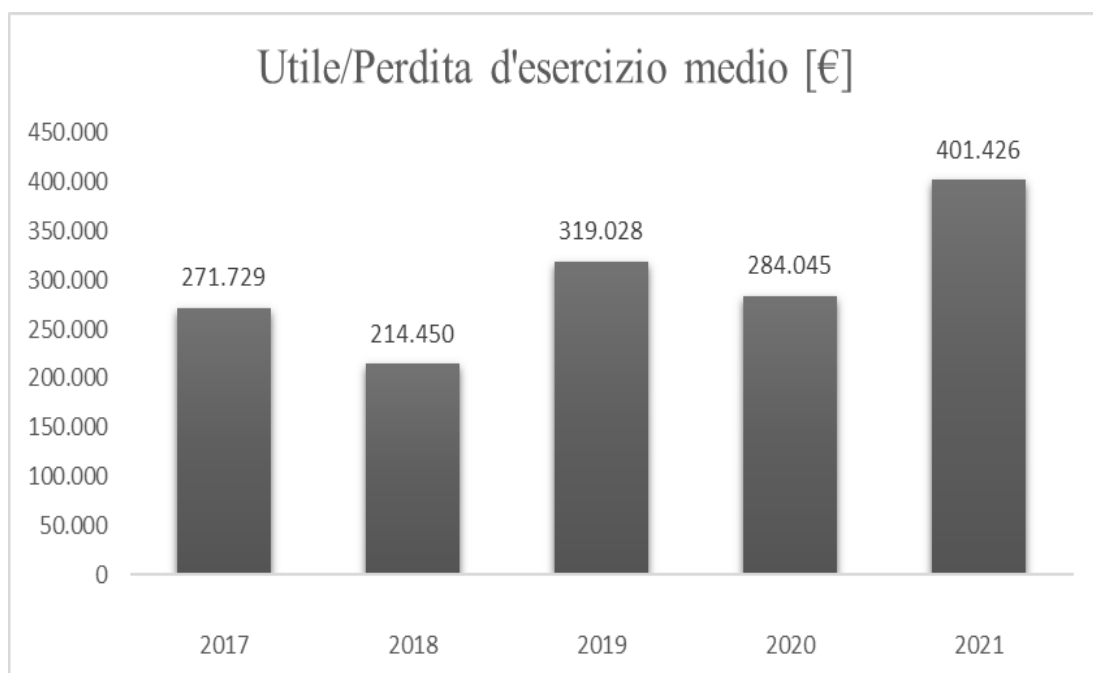


Figura 13: Utile/perdita d'esercizio medio [€] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

## 2.6 EBITDA

Dalla riclassificazione del conto economico a Valore Aggiunto, il primo indicatore di redditività è l'EBITDA acronimo di “*Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization*”, in italiano MOL “*Margine Operativo Lordo*”. Tale indicatore include tutte le componenti che riguardano l'attività principale di un'azienda ed esclude le componenti finanziarie come interessi, tasse, ammortamenti e accantonamenti. Per questo motivo è il meno influenzato dalle politiche di bilancio delle imprese e, infatti, da come si evince dal grafico in *figura 14*, il suo andamento medio negli anni segue quello del risultato operativo. Dall'analisi si nota il dato del primo biennio segnato da una recessione del circa -13% che contraddistingue il calo di redditività del settore dei fornitori di servizi logistici nel 2018 ma che tuttavia è in aumento a partire dal 2019. La crescita maggiore si registra nel 2021 con un valore dell'EBITDA di circa +40%.

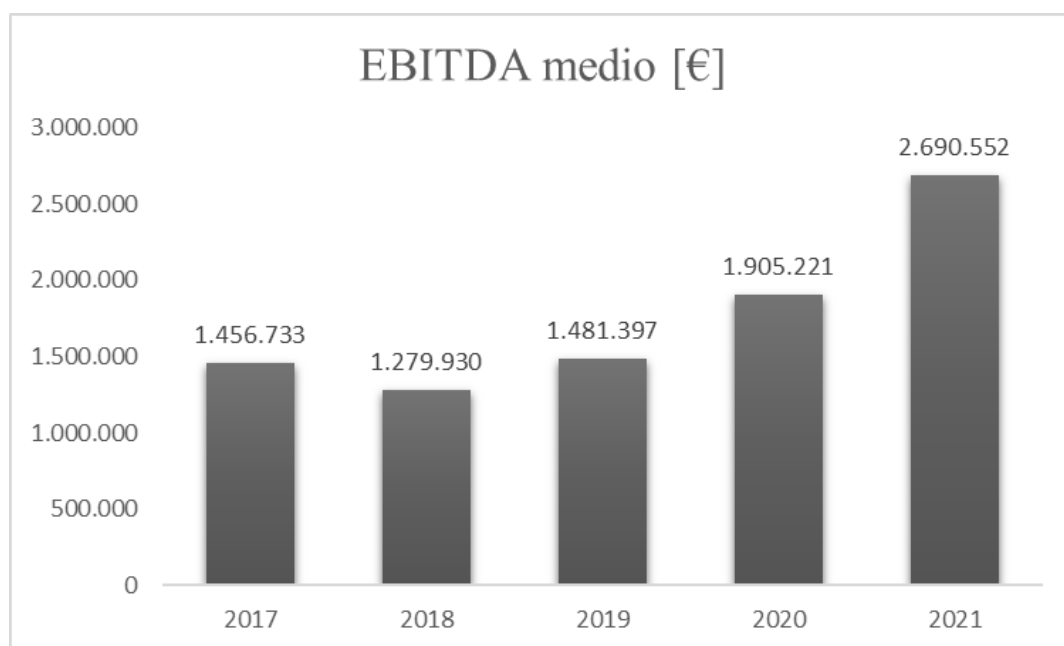


Figura 14: EBITDA medio [€] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

## 2.7 EBIT

Il secondo indicatore di redditività che si trova dalla riclassificazione del conto economico è l'EBIT (*Earnings Before Interests and Tax*), in italiano MON (*Margine Operativo Netto*). Tale indice misura il risultato operativo prima di aver dedotto gli oneri finanziari e le imposte

ma comprende gli oneri e i proventi derivanti dalle gestioni accessorie segnando la capacità di un'impresa di generare reddito da operazioni svolte durante l'esercizio ignorando l'aspetto fiscale e la struttura dei capitali.

Il calcolo del valore medio per anno (*figura 15*) non si allontana da quello proposto per l'EBITDA, e infatti si registra una riduzione del valore nel 2018, ma in questo caso più marcata con una media del -25%. A differenza del valore medio degli utili, in questo caso l'EBIT non diminuisce nel 2020, segno che le imposte e gli oneri finanziari sono stati il discriminante per la riduzione degli utili, ma al contrario aumenta del +35%, trend positivo che continua in linea con l'aumento di redditività del 2021.

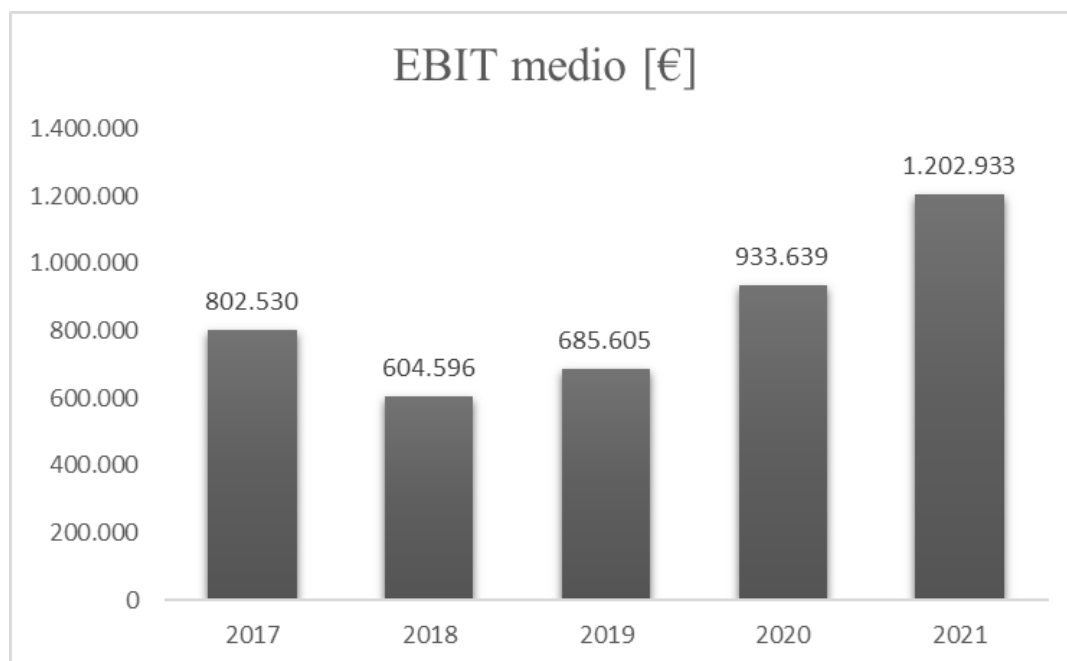


Figura 15: EBIT medio [€] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

# Capitolo 3

## Analisi di redditività

Nel presente capitolo è mostrato il calcolo e lo studio dei principali indicatori di redditività di un'impresa previa analisi dei dati effettivamente presenti nei campioni ai fini dei calcoli, e successiva esclusione di eventuali outliers al di fuori degli intervalli.

Il primo indice è il GIV che, misurando il grado di integrazione verticale delle aziende, mostra quanto queste siano dipendenti o meno da aziende terze nella gestione operativa. Il secondo indicatore proposto è il ROS che riporta la redditività ottenuta dalle vendite; si procede con il ROE, l'indice utilizzato dai proprietari e dagli azionisti per valutare la ricchezza generata dall'impresa, e con il ROI che invece misura la redditività del capitale investito nella gestione operativa. Per ultimo è riportato il ROA, indicatore che valuta il ritorno degli investimenti fatti sugli asset delle imprese. Infine si riepilogano i risultati ottenuti dai principali players sul mercato.

### 3.1 GIV (*Grado d'Integrazione Verticale*)

Il GIV è un indice di redditività lorda e definisce quanto un'impresa sia integrata verticalmente, ovvero se si affida o meno a terzi, tramite l'utilizzo di risorse esterne, o se invece utilizza risorse interne. L'indicatore ha valori compresi tra 0 (si affida molto alle risorse esterne) ed 1 (è totalmente verticalizzata) e dipende in gran parte dai costi esterni sostenuti dall'azienda. Infatti il calcolo è dato dal rapporto tra il valore aggiunto e i proventi operativi ed è pertanto intuibile che, minori saranno i costi esterni, maggiore sarà l'integrazione verticale. Dal momento che l'intervallo di esistenza dell'indice è  $[0,1]$ , si è ritenuto opportuno escludere alcuni outliers dal calcolo poiché presentano valori negativi.

In *tabella 5* è riportata l'analisi che è stata fatta per ogni anno e la nuova numerosità dei campioni per il calcolo del GIV.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
Outliers	6	5	3	3	2
Imprese utilizzate	197	209	219	218	216
Percentuale di outliers	2,96%	2,34%	1,36%	1,36%	0,92%

Tabella 5: Campionamento per il calcolo del GIV

Dopo aver depurato i campioni dagli outliers, il calcolo del GIV per ogni azienda, è stato aggregato calcolando la media per ogni annualità. In *figura 16* il trend che si nota è crescente, segno che i fornitori di servizi logistici abbiano puntato alla riduzione dei costi esterni, nonché alla dipendenza di risorse esterne, per aumentare sempre di più l'integrazione verticale. Nel quinquennio l'indicatore cresce di un valore pari all'8%, passando dalla media del 35% nel 2017 al 43% nel 2021, segnando quindi relativo aumento del valore aggiunto generato dalle imprese del settore degli operatori logistici. Essendo un settore rappresentato da imprese che forniscono servizi il valore del GIV nel 2021 è quasi a metà tra l'internalizzazione e l'esternalizzazione e ciò dimostra una suddivisione, da parte delle aziende, delle attività che fanno parte del core business e di quelle che invece è possibile affidare a terzi incrementando i costi sostenuti.

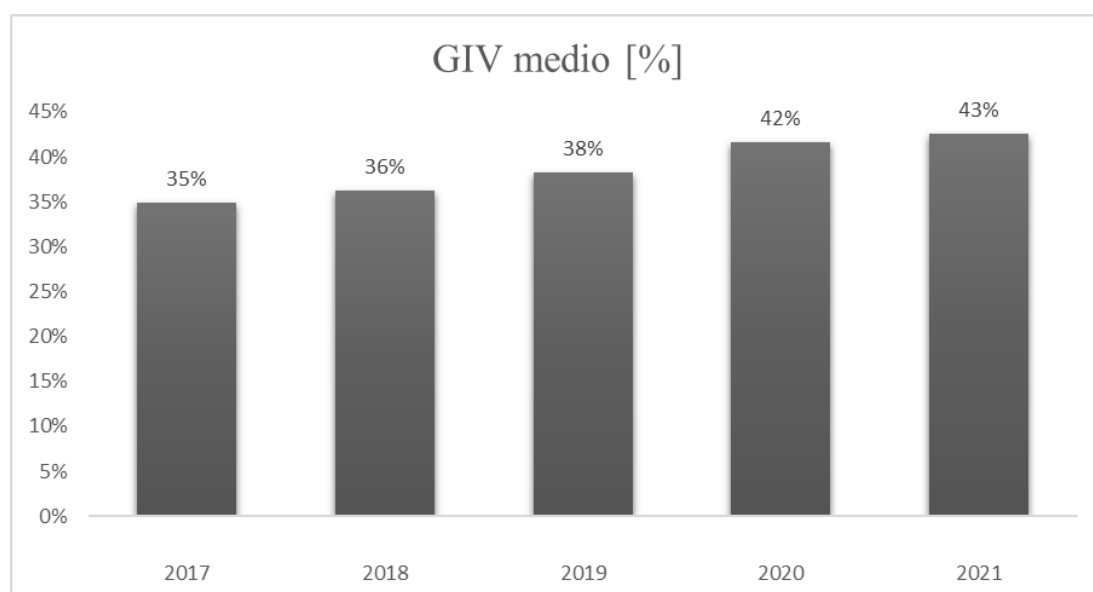


Figura 16: Andamento GIV medio [%] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA



### 3.2 ROS (*Return On Sales*)

Il ROS è l'indicatore che misura la redditività delle vendite, ed esprime la parte del margine operativo lordo in grado di generare profitti a partire dalle vendite effettuate. In questo elaborato, dal momento che si dispone di un conto economico con la valorizzazione dei ricavi al valore aggiunto, l'indicatore è stato calcolato dividendo l'EBITDA per la produzione lorda.

Il ROS presenta dei valori identificativi per ogni settore e, da uno studio sul settore dei trasporti e della logistica del 2020 condotto dalla Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti<sup>21</sup>, è stato identificato il ROS medio per il settore magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti per le annualità 2017 e 2018 rispettivamente del 5,3% e del 5,6%.

Anche in questo caso si è ritenuto opportuno eliminare degli outliers dai valori calcolati in modo da ottenere dei valori medi quanto più rappresentativi possibile, tenendo quindi il livello di ROS appartenente all'intervallo (-100%,100%) ed escludendo i valori fuori da questo range così come mostrato in *tabella 6*. Poiché si raggiunge una quota di outliers per campione minore dello 0,2%, non si ritiene questa sia particolarmente impattante.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
Outliers	3	2	1	4	4
Imprese utilizzate	200	212	220	217	214
Percentuale di outliers	1,48%	0,93%	0,45%	1,81%	1,83%

*Tabella 6: Campionamento per il calcolo del ROS*

Come precedentemente esposto, è stato calcolato il ROS per ogni impresa e successivamente è stato calcolato il valore medio nel quinquennio (*figura 17*). Rispetto ai valori medi calcolati per il macro settore magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti (ATECO 52), il sotto settore dei servizi relativi alla distribuzione delle merci presenta dei risultati per il biennio 2017-2018 inferiori incorporando la flessione dell'EBITDA che si era presentata nel secondo

<sup>21</sup> *Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti*. Osservatorio sui bilanci delle SRL 2018 - Focus settore trasporti e logistica Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti. <https://www.fondazioneNazionalecommercialisti.it/node/1433>

anno in analisi. Dal momento che il 2021 è stato l'anno in cui i fornitori di servizi logistici hanno creato più valore, il ROS aumenta riflettendo la diminuzione dei costi esterni e l'aumento del margine operativo lordo, raggiungendo pertanto una redditività media sulle vendite del 6%.

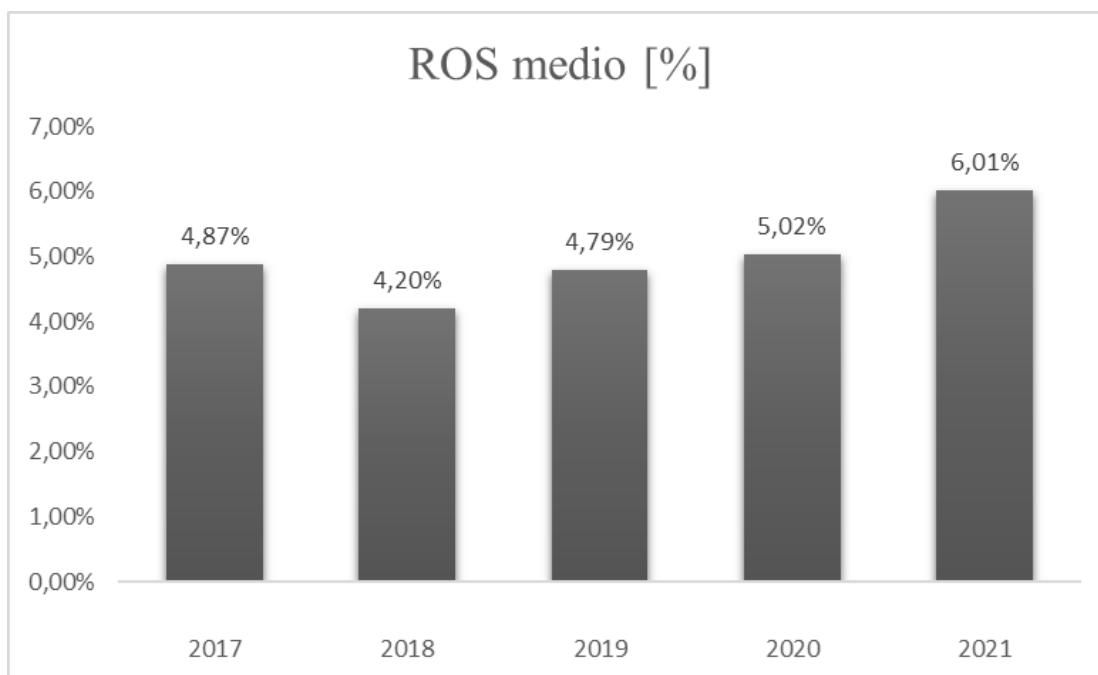


Figura 17: Andamento ROS medio [%] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

Il ROS è l'indicatore utilizzato per misurare la competitività tra imprese della stesso settore, in quanto un valore maggiore di tale indice si traduce con una maggiore redditività delle vendite effettuate. A tal proposito sono stati suddivisi i campioni in intervalli che quantificano il numero di operatori logistici, e la rispettiva percentuale sulla numerosità totale del campione, che competono al calcolo del ROS medio. In *tabella 7* sono stati evidenziati gli intervalli che contengono la quota più grande di aziende: in media, circa il 35% di ogni anno ha una quota più significativa di imprese con valore del ROS tra l'1% e il 5% , risultato totalmente in linea con i dati del settore e i dati calcolati in precedenza.

Il 2020 è l'anno con la quota di imprese più competitive maggiore (6%), mentre il 2017 e il 2021 presentano le quote più grandi di fornitori di servizi logistici con un valore del ROS negativo (rispettivamente 19,5% e 18,2%).

Intervallo ROS	2017	% 2017	2018	% 2018	2019	% 2019	2020	% 2020	2021	%2021
<b>(-100%;0%)</b>	39	19,5%	36	17%	43	19,5%	45	20,7%	39	18,2%
<b>0</b>	17	8,5%	18	8,5%	21	9,5%	21	9,7%	18	8,4%
<b>(0%;5%]</b>	72	36%	82	39%	83	38%	66	30%	70	33%
<b>(5%; 10%]</b>	34	17%	47	22%	39	18%	40	18%	44	21%
<b>(10%; 20%]</b>	29	14,5%	20	9,4%	26	11,8%	32	14,7%	32	15%
<b>(20%; 100%)</b>	9	4,5%	9	4,2%	8	3,6%	13	6%	11	5,1%
<b>TOT</b>	200	100%	212	100%	220	100%	217	100%	214	100%

Tabella 7: Suddivisione dei campioni in intervalli di ROS

### 3.3 ROE (Return On Equity)

Il ROE è l'indicatore che misura la redditività contabile del capitale spettante ai proprietari dell'impresa ed è espresso dal rapporto tra il reddito d'esercizio e il patrimonio netto. Un valore negativo di tale indice esprime che l'azienda sta distruggendo ricchezza poiché è in perdita, un valore uguale a zero indica che l'azienda non sta creando né distruggendo ricchezza, mentre un valore positivo dimostra che l'impresa sta generando ricchezza.

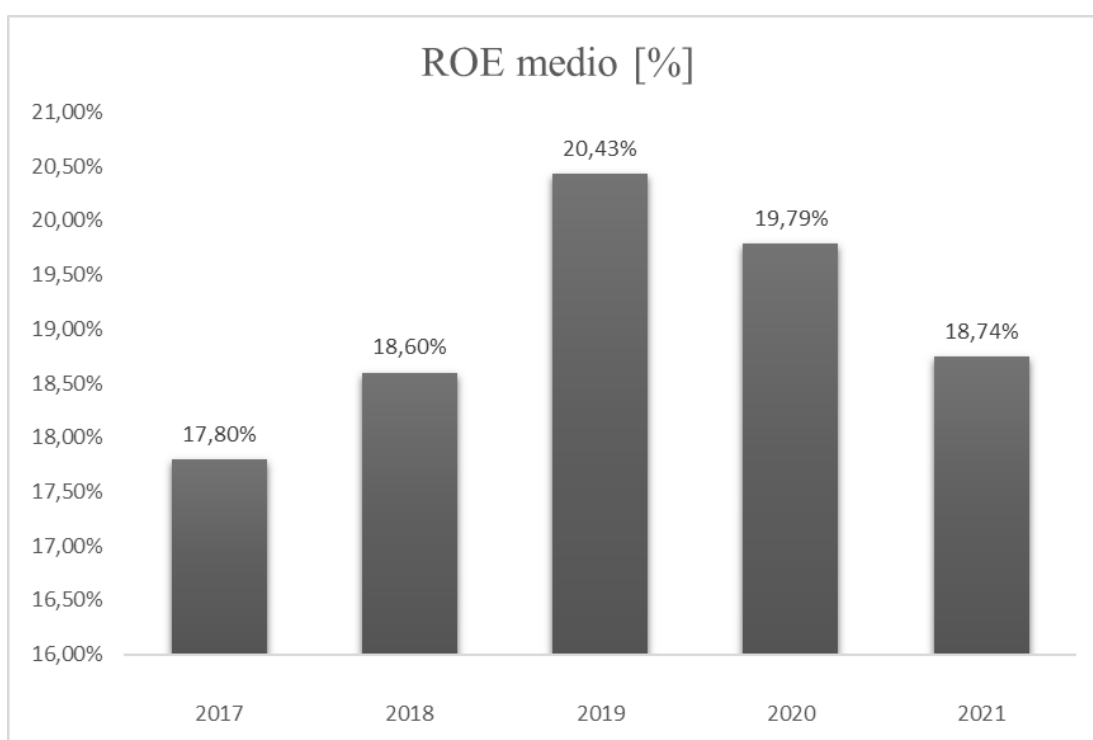
Come per i precedenti indicatori, è stato necessario depurare i campioni dagli outliers, poiché alcuni valori avrebbero potuto impattare sul valore del ROE medio. In questo caso sono stati esclusi i valori al di fuori dell'intervallo (-100%;100%) ma anche le imprese che riportano un risultato del ROE falsamente positivo in quanto presentano i valori di reddito d'esercizio e di patrimonio netto negativi. (tabella 8). Da questa screziatura si è giunti ad una riduzione dell'11/13% della numerosità che tuttavia resta coerente con gli ordini di grandezza dei campioni precedentemente utilizzati.

	2017	2018	2019	2020	2021
Imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
Imprese con valori fuori range	21	24	21	24	23
Imprese con ROE falso	2	5	4	3	6
Imprese utilizzate	180	185	196	194	189
Percentuale di outliers	11,33%	13,55%	11,31%	12,22%	13,30%

Tabella 8: Campionamento per il calcolo del ROE

I risultati del calcolo del ROE medio per il quinquennio sono riportati in *figura 18*.

I valori ottenuti sono performanti, segno che le imprese oggetto di questo elaborato sono in grado di produrre alti valori di ricchezza. L'aumento del livello medio di utili del 2019 è riflesso nel ROE dello stesso anno, che raggiunge il picco delle annualità con il 20,43%, crescita già iniziata nel 2017 dove l'indicatore ha ottenuto un punto percentuale nell'anno successivo. Nell'anno pandemico si assiste ad una diminuzione pari allo 0,64% che è accentuata nel 2021 dove il ROE perde un altro punto percentuale, raggiungendo mediamente i livelli del 2018.



*Figura 18: Andamento ROE medio [%] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA*

Per avere una visione più completa di quanto pesino le imprese che generano maggiormente ricchezza per i proprietari, in *tabella 9* sono stati divisi i campioni in sei intervalli diversi.

La concentrazione più grande di operatori logistici nel quinquennio trova sistemazione nel range più redditizio (i dati sono evidenziati in tabella), riportando quindi valori di ROE compresi tra il 20% e il 100% con percentuali di concentrazione che vanno dal 36% per il 2021 al 42,3% per il 2019. Sebbene il 2019 sia l'anno in cui l'indice raggiunge il suo picco, è anche l'anno in cui il numero di imprese con un indicatore tra lo 0 e il 5% è il maggiore nonostante nelle restanti annualità si registrino ancora numerosità alte per questa fascia.

Si riscontra una suddivisione disomogenea dei distributori negli intervalli che fa in che modo che il valore medio per ogni anno sia elevato.

Intervallo ROE	2017	% 2017	2018	% 2018	2019	% 2019	2020	% 2020	2021	%2021
<b>(-100%;0%)</b>	16	8,9%	18	9,7%	21	10,7%	25	12,9%	22	11,6%
<b>0</b>	8	4,4%	18	9,7%	12	6,1%	9	4,6%	13	6,9%
<b>(0%;5%]</b>	33	18,3%	36	19,5%	43	21,9%	27	13,9%	33	17,5%
<b>(5%; 10%]</b>	22	12,2%	19	10,3%	14	7,1%	21	10,8%	22	11,6%
<b>(10%; 20%]</b>	34	18,9%	27	14,6%	23	11,7%	35	18,0%	31	16,4%
<b>(20%; 100%)</b>	67	37,2%	67	36,2%	83	42,3%	77	39,7%	68	36,0%
<b>TOT</b>	180	100%	185	100%	196	100%	194	100%	189	100%

Tabella 9: Suddivisione dei campioni in intervalli di ROE

### 3.4 ROI (*Return On Investment*)

Il ROI è l'indicatore utilizzato per misurare la redditività del capitale investito nella gestione operativa dell'impresa, indipendentemente da come questa sia finanziata.

Il risultato dell'indice si trova attraverso il rapporto tra EBIT, risultato operativo al netto di ammortamenti, e il capitale operativo netto, capitale operativo lordo al netto dei fondi. In sito nella formula il significato dell'indice che spiega quanto gli investimenti fatti in capitale, per poter conseguire il reddito, siano stati efficaci.

Anche per il ROI, il numero di outliers presenti in ogni esercizio è stato calcolato e scorporato dalla numerosità totale se non appartenente all'intervallo (-100%, 100%) e, in *tabella 10* si nota che l'ordine di grandezza per i campioni resta invariato anche in questo caso. Nel 2017 si è verificato il maggior numero di casi con un valore dell'indicatore fuori range, trovando il 9,36%, mentre un risultato più completo si ha nel 2019 dove il numero di outliers è 8 sul totale di 221 imprese con dati di bilancio disponibili.

	2017	2018	2019	2020	2021
Imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
Outliers	19	15	8	15	18
Imprese utilizzate	184	199	213	206	200
Percentuale di outliers	9,36%	7,01%	3,62%	6,79%	8,26%

Tabella 10: Campionamento per il calcolo del ROI

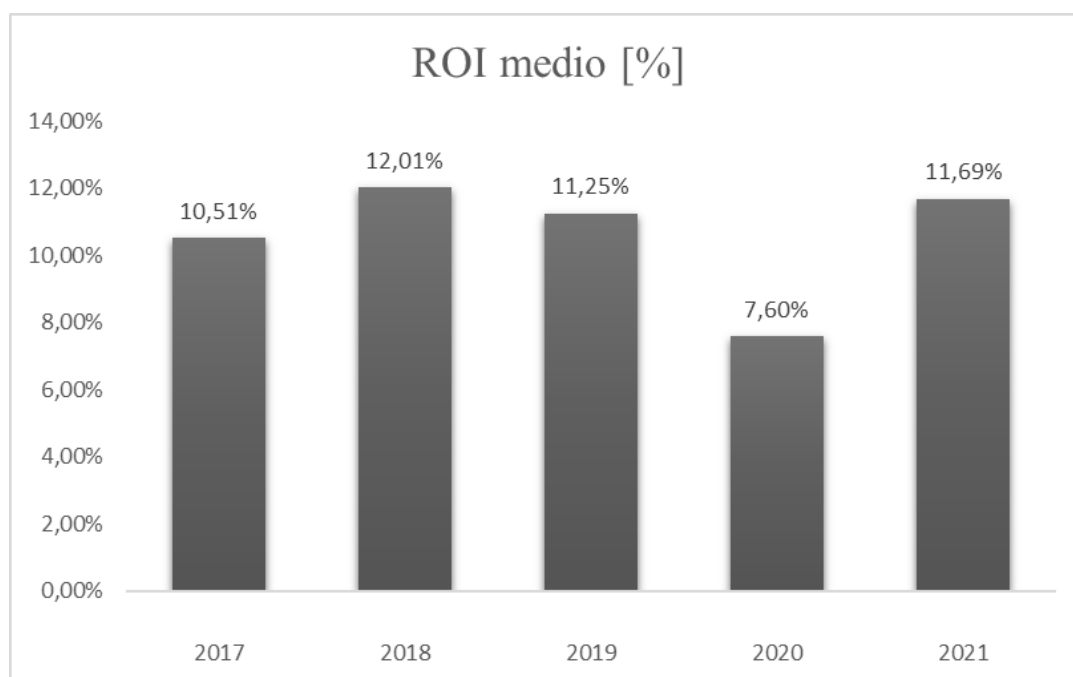


Figura 19: Andamento ROI medio [%] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

Da come è possibile notare in *figura 19*, il risultato del ROI medio per campione è molto positivo per quattro anni su cinque, segno che è avvenuta una gestione redditizia degli investimenti per le imprese del settore dei fornitori di servizi logistici. Infatti, nel triennio iniziale il valore medio è circa dell'11,26% e raggiunge il picco nel 2018, quando il capitale operativo investito nella gestione ha generato il 12% di reddito. Il punto di flessione nel grafico si ha nel 2020 dove il ROI perde 4 punti percentuali, segno che l'aumento del capitale operativo è stato, in media, più che proporzionale rispetto all'aumento dell'EBIT e che gli investimenti non sono stati abbastanza redditizi.

### 3.5 ROA (*Return on Asset*)

L'ultimo indicatore di redditività calcolato in questo elaborato è il ROA, l'indice che misura la redditività dell'azienda in base alle risorse che questa impiega nello svolgere le proprie attività. Infatti il calcolo proposto utilizza al denominatore il totale dell'attivo di ogni impresa e al numeratore il corrispettivo risultato operativo.

Per questo indicatore si assiste ad una drastica riduzione del numero di outliers (*tabella 11*) dal momento che la percentuale di valori trovati fuori l'intervallo (-100%, 100%) è inferiore al 2% per ogni esercizio. Pertanto il numero di imprese utilizzate ai fini del calcolo dell'indicatore è pressoché congruente alle numerosità utilizzate per il calcolo del risultato operativo.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Imprese con dati disponibili	203	214	221	221	218
Outliers	1	4	0	2	1
Imprese utilizzate	202	210	221	219	217
Percentuale di outliers	0,49%	1,87%	0%	0,90%	0,46%

*Tabella 11: Campionamento per il calcolo del ROA*

La tendenza mostrata in *figura 20* per il ROA medio nel quinquennio non è stabile in quanto si assiste ad un'iniziale leggera riduzione nel primo biennio, che diventa poi più marcata tra il 2018 e il 2019, e una successiva ripresa nel biennio finale. Nei primi tre anni in analisi le risorse aziendali comprese nelle attività (immobilizzazioni, liquidità disponibile, attività finanziarie, crediti verso i clienti, materie prime e rimanenze) hanno diminuito il valore apportato alla redditività degli operatori logistici, segno che complessivamente gli investimenti negli asset non hanno creato ricchezza. Il gap che si registra tra il 2019 e il 2020 è più che positivo e porta l'indice ad un valore maggiorato di più di un punto percentuale, trend che si conferma per l'esercizio successivo. Nonostante il 2020 sia stato l'anno in cui la redditività del capitale investito nella gestione operativa e la redditività del capitale spettante ai soci siano diminuiti, gli asset hanno invece incrementato la loro ricchezza.

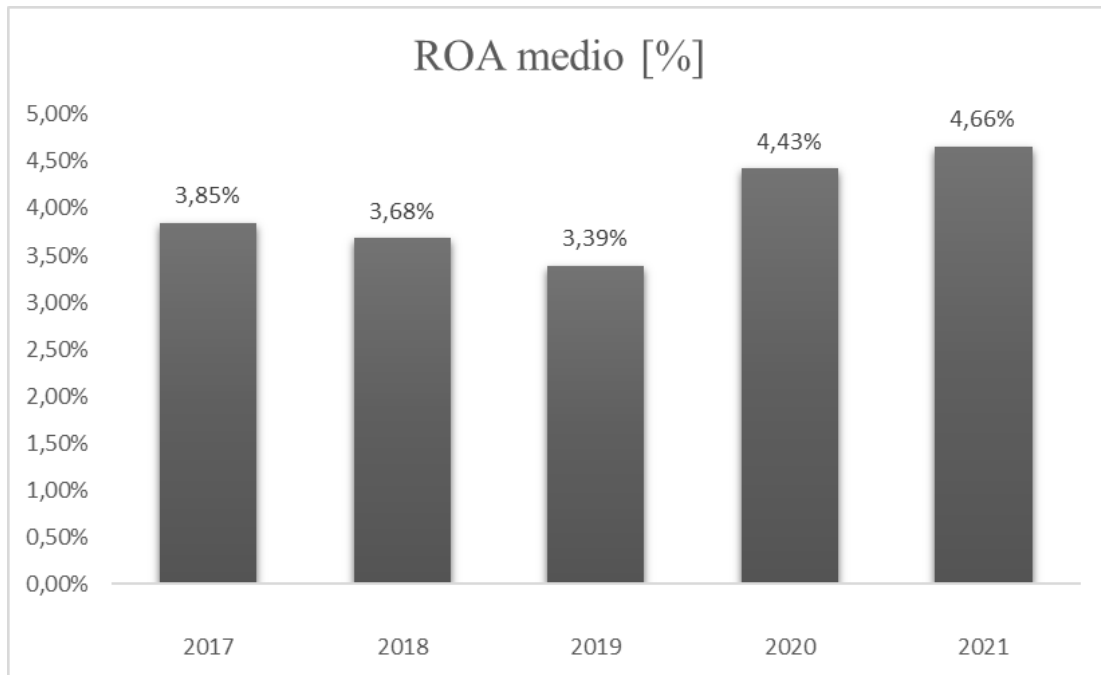


Figura 20: Andamento ROA medio [%] nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

### 3.6 Risultato dei principali players

Al fine di avere una visione più dettagliata dei risultati ottenuti dai principali players del mercato, individuati per il 2017 e il 2021 in *tabella 4*, in *tabella 12* sono riportati i valori degli indicatori di redditività da questi conseguiti.

Per le due imprese di Amazon che nel 2021 hanno ottenuto una quota di mercato complessiva del 23%, i valori del ROS nel quinquennio restano pressoché costanti così come il ROA che aumenta leggermente. Invece, se per Amazon Logistica il ROE cresce di un punto percentuale, per Amazon Transport diminuisce del 4% abbattendo la ricchezza creata nel 2017. Molto positiva è la variazione del ROI per entrambe le aziende, segno che nel periodo analizzato il management si è maggiormente focalizzato sugli investimenti potendo pertanto concludere che per le due società la conquista del mercato con alti valori della produzione non sia strettamente legata ad un miglioramento di tutti gli indicatori di redditività. Al contrario, per DHL Supply Chain si nota un andamento fortemente in diminuzione di tutti gli indici nel 2021 nonostante la società sia rimasta una dei maggiori players del mercato e ciò potrebbe essere frutto di una gestione negativa di risorse finanziarie, asset e investimenti pur mantenendo valori della produzione elevati.



Un miglioramento nella gestione si nota per le imprese Bcube e CAL che, soprattutto la seconda, nel quinquennio sono riuscite a mantenere una quota di mercato e a migliorare le performance di tutti gli indicatori. Leonardo Logistics non presente tra i players del 2021, probabilmente a causa di una sostanziale perdita di valore, mostra una diminuzione del -90% del ROE a differenza della società Geodis che accresce la propria ricchezza in termini di redditività del capitale. Infine le imprese che hanno conquistato una quota di mercato nell'ultimo anno del periodo analizzato, Medcenter Container e Samag Holding Logistics, presentano risultati differenti in quanto la prima riporta dei valori molto più performanti degli indicatori di redditività, nonostante abbia una quota di mercato minore con minore valore della produzione, segno che rispetto alla seconda nel 2021 ha una struttura economica più solida.

Ragione Sociale	ROS 2017	ROS 2021	ROE 2017	ROE 2021	ROI 2017	ROI 2021	ROA 2017	ROA 2021
AMAZON ITALIA LOGISTICA S.R.L.	12,70%	12,79%	3,92%	4,89%	5,83%	10,20%	3,62%	4,81%
AMAZON ITALIA TRANSPORT S.R.L.	5,11%	6,32%	7,37%	3,59%	-4,89%	9,44%	2,56%	3,29%
BCUBE SPA	5,91%	11,29%	2,10%	2,76%	2,20%	5,29%	0,18%	2,14%
CAL S.R.L.	6,72%	8,69%	15,30%	24,16%	37,07%	48,59%	7,43%	8,65%
DHL SUPPLY CHAIN (ITALY) S.P.A.	7,17%	5,20%	12,38%	out	23,45%	-16,91%	5,44%	-21,86%
GEODIS CL ITALIA S.P.A.	5,03%	5,94%	23,79%	35,80%	48,61%	out	5,19%	4,49%
LEONARDO LOGISTICS S.P.A.	8,33%	2,07%	50,33%	-40,40%	out	-12,33%	13,39%	-2,22%
MEDCENTER CONTAINER TERMINAL S.P.A.	7,80%	27,96%	1,76%	23,63%	-6,27%	12,05%	-2,48%	0,09%
MODES S.P.A.	1,27%	8,51%	22,14%	3,93%	8,59%	6,86%	2,10%	2,57%
NUMBER 1 LOGISTICS GROUP S.P.A.	2,46%	6,50%	0,74%	2,62%	11,38%	49,63%	0,38%	1,05%
PISTONE SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA	3,47%	18,65%	9,31%	-20,07%	18,74%	93,00%	3,93%	24,59%
SAMAG HOLDING LOGISTICS S.P.A.	22,89%	9,34%	42,30%	8,32%	20,14%	15,86%	5,56%	4,36%
ZALANDO LOGISTICS OPERATIONS ITALY S.R.L.	-	15,85%	-	3,27%	-	3,28%	-	2,75%

Tabella 12: Indicatori di redditività per i principali players 2017-2021

# Capitolo 4

## Altri indici

All'interno di questo ultimo capitolo è condotto uno studio sulla liquidità e sulla solidità finanziaria delle imprese attraverso il calcolo della struttura finanziaria netta, che mostra il livello di indebitamento netto, dell'acid test, indice di liquidità i cui risultati mostrano quanto una società sia capace di sostenere le passività correnti con le liquidità disponibili, e infine il calcolo della leva finanziaria il cui scopo è quello di mostrare il tasso di indebitamento.

### 4.1 Posizione finanziaria netta

A partire dalle voci dello stato patrimoniale si propone il calcolo della posizione finanziaria netta, differenza tra il valore aggregato dei debiti finanziari e quello delle attività finanziarie. È un indicatore utilizzato per valutare la solidità finanziaria e la capacità di un'impresa di far fronte ai propri obblighi finanziari: un risultato minore di 0 dimostra che le attività finanziarie disponibili sono maggiori dell'indebitamento finanziario; al contrario un valore maggiore di 0 di questo indicatore mostra l'indebitamento netto, ovvero la quota di debito non coperto dagli asset finanziari.

Dal calcolo per il quinquennio riportato in *tabella 13*, sono state escluse le imprese senza dati disponibili e la ripartizione risulta comunque proporzionale ai campionamenti precedenti. Il numero di operatori logistici con un valore negativo della posizione finanziaria netta è maggiore, per ogni esercizio, al numero di operatori con un valore della posizione finanziaria netta positivo. Il settore è pertanto composto da una minoranza di imprese con indebitamento netto (il picco si raggiunge nel 2021 con il 41,6%) e si mantiene quasi costante il rapporto tra queste e le altre, segno che la struttura finanziaria delle imprese negli anni tende a restare quasi statica.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Imprese con dati disponibili	205	220	225	224	219
PFN < 0	127	139	140	131	128
Valore % PFN < 0	62%	63,2%	62,2%	58,5%	58,4%
PFN > 0	78	81	85	93	91
Valore % PFN > 0	38%	36,8%	37,8%	41,5%	41,6%

Tabella 13: Risultati calcolo posizione finanziaria netta

## 4.1 Acid test

L'acid test o quick ratio è un importante indice di liquidità che, prendendo in considerazione le attività correnti liquide ad esclusione delle rimanenze di magazzino, misura quanto queste siano capaci di coprire le passività correnti e cioè i debiti commerciali, i debiti finanziari a breve e le altre passività, di un'impresa. L'interpretazione di tale indicatore è basata su una suddivisione in intervalli di valori:

- acid test < 1: quest'intervallo mostra una criticità nella struttura della società poiché le entrate correnti facilmente liquidabili non sono sufficienti a coprire le uscite correnti;
- acid test = 1: in questa circostanza il valore della liquidità è sufficiente a coprire le passività correnti;
- acid test > 1: il significato di questo valore dell'indicatore è molto positivo in quanto esprime che l'impresa ha una buona liquidità e riuscirà a coprire le passività anche future.

La suddivisione dei risultati ottenuti dall'acid test per ogni intervallo è riportato in *tabella 14*. Dal numero di imprese totali presenti in ogni campione (246), sono state escluse quelle che non presentavano dati disponibili per il calcolo e le imprese con un valore dell'acid test maggiore di 3.5, ritenuta la soglia outliers ai fini della media. La classificazione denota che le imprese con acid test > 1 sono, nel quinquennio, in percentuale molto più grande rispetto a quelle con un valore minore di 1. In termini di grandezza degli intervalli di acid test si nota una suddivisione simile dei campioni nei cinque esercizi, segno che la struttura in termini di liquidità delle società non è cambiata di molto, migliorando anche di qualche punto. Infatti, come mostrato in *figura 21*, il calcolo dell'acid test medio per ogni anno riporta un valore

costante per il primo biennio con trend di crescita positivo a partire dal 2019: l'aumento delle numerosità dei campioni con dati disponibili è proporzionale all'aumento delle imprese con acid test > 1 riflettendo quindi un miglioramento della liquidità, contestualmente alla riduzione delle passività a breve, degli operatori logistici nel 2021.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Acid Test < 1	42	40	45	40	38
Acid Test = 1	6	5	2	4	1
Acid Test > 1	129	139	148	152	152
Outliers	22	22	21	21	23
Imprese senza dati disponibili	45	38	29	28	31
Imprese utilizzate	177	184	195	196	191

Tabella 14: Classificazione delle imprese negli intervalli di Acid Test

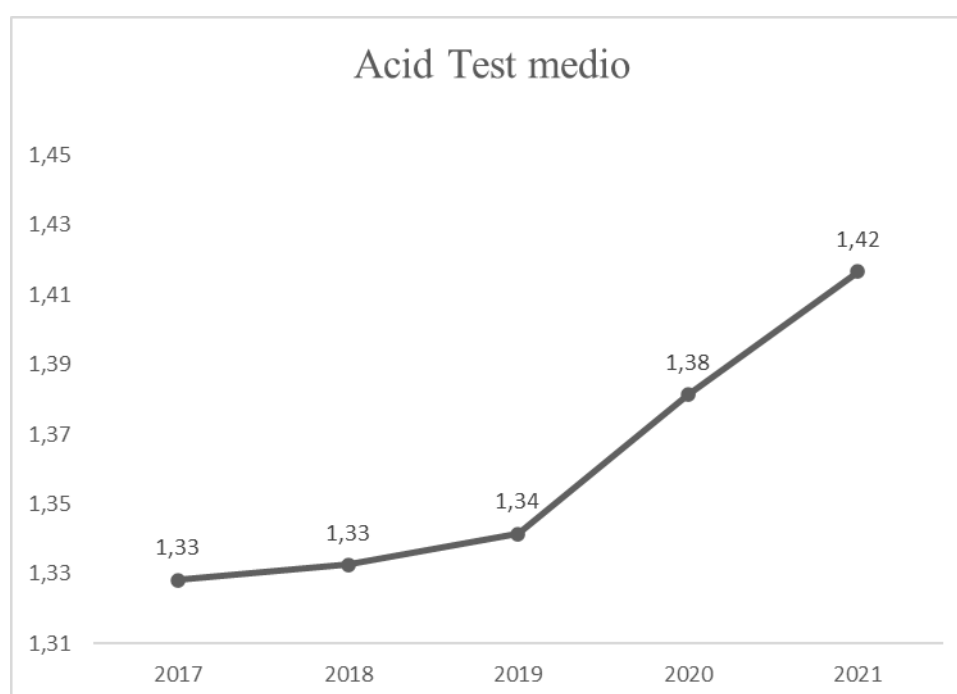


Figura 21: Andamento Acid Test medio nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

## 4.2 Leva finanziaria

Al fine di valutare la struttura finanziaria di un'impresa, la leva finanziaria, o altresì indice di indebitamento, è uno strumento che misura il tasso di indebitamento dell'azienda attraverso il rapporto tra i debiti finanziari e il capitale netto, ovvero le risorse di cui l'azienda dispone nel lungo periodo. Per il calcolo della leva finanziaria sono state escluse le società con un valore del capitale netto minore di zero, quelle che non mostrano dati disponibili per la costruzione dell'indicatore e, inoltre, le imprese con un risultato outlier della leva maggiore di 20. In *tabella 15* sono riassunte le numerosità finali dei campioni utilizzati per le definizioni del valore medio per ogni esercizio.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Imprese con KN<0	3	3	6	13	8
Outliers	3	2	3	3	2
Imprese senza dati disponibili	40	26	21	22	26
Imprese utilizzate	200	215	216	208	210

*Tabella 15: Numero di imprese utilizzate per il calcolo della Leva Finanziaria*

Per quanto riguarda i valori ritenuti ottimali per questo indice, si considera un valore compreso nell'intervallo (1,2) come esplicativo di una situazione di "benessere" in cui il capitale proprio è maggiore della quota di debito finanziario, mentre un valore maggiore di 2 indica una situazione in cui la struttura patrimoniale non è adeguata a coprire l'indebitamento.

Il calcolo medio della leva finanziaria proposto mostra andamento che si mantiene nel range ottimale per tutto il quinquennio (*figura 22*). Il trend è decrescente tra il 2017 e il 2021 confermando una situazione, come accennato nel paragrafo precedente, in cui l'indebitamento diminuisce e il capitale proprio disponibile è sempre più redditizio.



Figura 22: Andamento Leva Finanziaria media nel settore ATECO 52.29.22. Fonte: elaborazione dati AIDA

# Conclusioni

In questo lavoro di tesi è stata condotta un'analisi economica del settore ATECO 52.29.22 “Servizi logistici relativi alla distribuzione delle merci”, valutandone la redditività e la struttura finanziaria.

Partendo da uno sguardo alla letteratura, a scopo propedeutico, è stata introdotta la figura dei fornitori di servizi logistici per presentare i principali attori del settore in analisi e il contesto in cui operano. Poiché i dati in esame si riferiscono al quinquennio 2017-2021, è stato messo in rilievo uno studio sull'anno pandemico e da cui è emerso che le normative e le restrizioni anti COVID-19 hanno generato una contrazione media dei volumi movimentati tra il -35% e il -45% per la logistica italiana. Ciò è stato anche visibile attraverso il valore del settore H52 in Europa dal momento che sia il tasso di crescita del fatturato sia il tasso di crescita dell'occupazione hanno subito un drastico calo nel 2020 per poi migliorare e aumentare già dal primo trimestre del 2021. Anche in Italia l'indice del fatturato registra lo stesso andamento con buone proiezioni però per il futuro, soprattutto per quanto riguarda il settore “Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti” che si afferma essere il secondo più redditizio nella categoria offrendo circa il 30% di posti di lavoro.

L'analisi della struttura del campione di dati ha messo in rilievo la loro assenza per alcune delle 246 imprese nelle diverse annualità e ciò ha fatto sì che le numerosità per ogni esercizio fossero diverse, seppur dello stesso ordine di grandezza, tra di loro risultando essere dal 2017 al 2021 rispettivamente 203, 214, 221, 221, 218. La localizzazione geografica ha denotato una maggiore concentrazione delle sedi dei fornitori logistici al nord Italia, in particolare in Lombardia dove risiede circa il 50%, mentre una concentrazione molto bassa, se non del tutto assente, caratterizza il sud e le isole. Combinando i parametri dettati dalla *Sme Definition* si è giunti alla classificazione delle imprese che sono per la maggior parte medie, seguite dalle grandi e dalle piccole.

Dall'analisi del valore della produzione, voce di bilancio utilizzata come criterio di ricerca del seguente elaborato, è emerso che il 2021 registra la percentuale più alta, pari all'85%, di operatori logistici con un valore della produzione maggiore o uguale a 10M€ e ciò è confermato dal valore medio di tale voce che mostra un trend positivo e crescente nei 5 anni. Il 2018 è stato invece un anno in cui, mediamente, i costi sono stati maggiori della produzione e un numero più alto di imprese ha chiuso con un bilancio negativo a causa di una redditività delle vendite bassa e pari, in media, al 4,2%.

Il 2019 è stato l'anno d'esercizio in cui le imprese hanno generato maggior ricchezza raggiungendo un picco del ROE del settore al 20,43% grazie ad una presenza elevata di distributori capaci di generare valore dal capitale spettanti ai proprietari, ripartizione che si manifesta in tutti gli esercizi in analisi. L'anno pandemico trova spazio in questi risultati attraverso le rettifiche e le tasse che sono risultate più gravose rispetto al 2019 e al 2021 ma anche attraverso un valore molto basso del ROI, mediamente uguale al 7,6%, dimostrando che gli investimenti non sono stati abbastanza redditizi a causa del crollo di quasi tutti i servizi.

Le prospettive dal 2021 per gli operatori logistici sono comunque positive poiché sia il ROS che il ROA hanno registrato i loro valori massimi così come l'EBIT medio è in linea con l'aumento della redditività.

Il mercato nel quinquennio è stato sostanzialmente padroneggiato dagli stessi fornitori di servizi logistici, dal momento che 7 imprese su 10 leader nel 2017, sono le stesse del 2021, segno che si tratta di un settore con forti barriere all'entrata che opera a metà tra l'internalizzazione delle attività che fanno parte del core business e l'esternalizzazione di quelle che è possibile affidare a terzi incrementando i costi sostenuti.

Infine, a sostegno della buona struttura economica delle imprese, vi è una buona solidità patrimoniale espressa dalla struttura finanziaria della maggior parte dei fornitori di servizi logistici in Italia, che non mostrano un alto valore di debito finanziario ma una buona liquidità e una leva finanziaria mediamente ottimale.



# Bibliografia e Sitografia

1. Advanced Solutions International, Inc. *CSCMP supply chain management definitions and glossary*. SCM Definitions and Glossary of Terms.  
[https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM\\_Definitions\\_and\\_Glossary\\_of\\_Terms.aspx](https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx)
2. GIARD V., *Gestion de la production et des flux*, Economica, Paris, 2003.
3. Ricciardi, A. (2001). *L'outsourcing Strategico: Modalità operative, tecniche di Controllo Ed Effetti sugli Equilibri di Gestione*. Angeli.
4. Morana, J. (2018). *Logistics*. John Wiley & Sons, Incorporated.
5. Perdana, Y. R., Ciptono, W. S., & Setiawan, K. (2019). Theory of Logistics Service Providers Integration: A literature review. *2019 IEEE 6th International Conference on Industrial Engineering and Applications (ICIEA)*.
6. LEXIPRO, *Le lexique des termes de la logistique*, Logistiques magazine, October 2004.
7. Cozzolino, A. (2009). *Operatori Logistici: Contesti competitivi e criticità emergenti nella supply chain*. CEDAM.
8. Farahani, R. (2011). *Logistics Operations and Management Concepts and Models*. Elsevier.
9. Pitel, L. (2020). Turkey's logistics providers adjust to the strains of COVID-19. *Financial Times*.  
<https://www.ft.com/content/24db45c0-9393-11ea-899a-f62a20d54625>.
10. Vilko, J., & Hallikas, J. (2023). Impact of covid-19 on Logistics Sector Companies. *International Journal of Industrial Engineering and Operations Management*.  
<https://doi.org/10.1108/ijieom-10-2022-0057>
11. Covid-19, Trasporto Merci E Logistica: Flash Congiunturale - confetra.com.  
<https://www.confetra.com/wp-content/uploads/Covid-19-Ricognizione-flash-Centro-Studi-Confetra-Randstad-Research.pdf>
12. Il trasporto e la logistica in Italia durante l'emergenza Covid-19 / Agostino, Matteo; Caballini, Claudia; Dalla Chiara, Bruno. - In: LOGISTICA MANAGEMENT. - ISSN 1120-3587. - STAMPA. - (2020).
13. Sugie, K. et al. "Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Logistics Services", OECD Trade Policy Papers, No. 183, OECD Publishing, Paris.  
<http://dx.doi.org/10.1787/5jrw9bwpbskk-en>
14. OECD Services Trade restrictiveness index (STRI).  
<https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/documents/oecd-stri-sector-note-lscus.pdf>
15. *Top level of SIC code system*. SIC CODES <https://www.siccodes.net/classification>
16. *EUR-Lex*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32022R0720>
17. Tavola di Raccordo Ateco 2007-2002 - istat.it. <https://www.istat.it/it/files/2022/03/Tavola-di-raccordo-ATECO-2007-ATECO-2002.pdf>
18. IstatData. <https://esploradati.istat.it/databrowser/#/it>
19. *Aida: Italian company data: Bureau van Dijk*.  
<https://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/data/national/aida>
20. *SME definition*. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. [https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en)
21. *Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti*. Osservatorio sui bilanci delle SRL 2018 - Focus settore trasporti e logistica Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti. <https://www.fondazionenazionalecommercialisti.it/node/1433>