

**SPECIALE**

Patrimonio aziendale  
e passaggio generazionale

**Approfondimenti**

Bonus  
carburante

Concessioni  
demaniali marittime

# Indice

## **ECONOMIA**

Gestione e crescita del patrimonio aziendale ..... 3

## **LAVORO**

Bonus carburante 2023: cosa cambia ..... 5

## **FINANZA**

Le Imprese familiari e il passaggio generazionale ..... 7

## **LEGALE**

Concessioni demaniali marittime.

Il “No” del Consiglio di Stato alla proroga del Governo Meloni ..... 9

# Gestione e crescita del patrimonio aziendale

di **Alessandro Cotturri**

## ECONOMIA

Il patrimonio aziendale di una società è spesso un elemento che non viene considerato, né gestito dalle imprese.

L'attenzione di molte società è focalizzata sul fatturato, sull'utile di fine anno, e a volte su crediti e debiti, tralasciando di considerare anche il patrimonio aziendale che invece ha un'importanza centrale.

Certamente parliamo di grandezze complesse da comprendere e gestire dai non addetti ai lavori, e spesso manca una conoscenza approfondita anche da parte dei consulenti di fiducia della società. Questi dovrebbero essere i primi a trattare l'argomento con l'imprenditore. Questo accade perché le dinamiche fiscali, in cui ogni giorno deve destreggiarsi l'impresa, occupano tutto il tempo dei consulenti e dell'imprenditore e non rimane margine per gestire il tema "patrimonio" che, invece, potrebbe avere un ruolo importante nel successo dell'azienda. Ma andiamo per gradi.

Partiamo con identificare il "Patrimonio Netto".

**Il patrimonio sociale è l'insieme dei rapporti giuridici, attivi e passivi, che fanno capo alla società. Inizialmente è costituito dall'insieme dei conferimenti eseguiti o promessi dai soci.**

In pratica possiamo anche dire che si tratta della differenza fra i beni e i crediti della società e i debiti della società:

**BENI + CREDITI +**

**DISPONIBILITÀ CASSA E BANCA - DEBITI**

**= PATRIMONIO NETTO**

Il Patrimonio Netto al suo interno è formato dal capitale sociale, riserve e utili e perdite dell'anno in corso e degli anni passati. Può essere negativo solo se le perdite fossero superiori alla somma di capitale + riserve + utili.

Alcune tipologie di società hanno l'obbligo di avere un capitale sociale minimo fissato in 10.000 euro per le s.r.l. e in 50.000 euro per le SPA e s.a.p.a., mentre altre tipologie societarie come le s.a.s., le s.r.l.s. e le s.n.c. non hanno alcun obbligo minimo e di conseguenza presentano situazioni di sottocapitalizzazione. Il Patrimonio Netto è il primo elemento di garanzia per banche, fornitori, clienti, dipendenti, ecc. **Un buon Patrimonio evidenzia una certa solidità aziendale e una garanzia che la società riuscirà a far fronte ai propri impegni con i creditori sociali.** Le banche, per esempio,

analizzano e considerano il Patrimonio come il primo elemento di valutazione dell'affidabilità dell'azienda e di conseguenza identificano l'investimento dei soci nella società. L'entità del Patrimonio Netto deve essere rapportata al volume di affari, al settore in cui opera la società, al livello dei debiti, alle esigenze di accedere a fondi esterni. Più la società fattura molto o lavora

in settori dove è necessario avere solidità e più il Patrimonio Netto deve aumentare seguendo la crescita e adeguandosi alle dimensioni raggiunte. Il manuale di contabilità considera una società correttamente capitalizzata se il rapporto fra debiti e Patrimonio Netto non è superiore a 2. In Italia il 90% delle società ha un rapporto 3-4-5 e **la Banca d'Italia nel 2020 nella pubblicazione n. 590 considerava che statisticamente il 60% delle aziende sottocapitalizzate chiudeva entro 3 anni.** La poca cura delle dinamiche di Patrimonio Netto può avere ripercussioni nella partecipazione a bandi di gara, nell'ottenere alcune certificazioni, nel presentare l'affidabilità dell'azienda, nella capacità di sopportare eventuali perdite aziendali e nelle politiche di investimento aziendale. Per poter intervenire sul Patrimonio ci sono diverse strade che si possono percorrere. La più conosciuta è certamente il versamento di denaro in aumento del capitale sociale o delle riserve di capitale. Ma ne esistono delle altre meno utilizzate ma altrettanto efficaci, disciplinate dagli artt. 2342 e seguenti del codice civile (SPA) e artt. 2464 e seguenti del codice civile (SRL). In particolare, per le SRL, possono essere oggetto di conferimento in aumento del capitale sociale e riserve qualsiasi bene valutabile economicamente tramite perizia di stima. Quindi beni mobili, beni immobili, crediti e beni immateriali come software, marchi e brevetti.

Ma possiamo anche prevedere un aumento utilizzando gli utili non distribuiti ai soci, le riserve libere della società e i maggiori valori desumibili dalla rivalutazione dei beni aziendali. Infatti, l'ordinamento giuridico italiano prevede che i beni acquistati dalla società debbano essere iscritti in bilancio al valore di acquisto, ma cosa accade se nel tempo il bene (ad esempio un immobile) aumentasse il suo valore? Periodicamente lo Stato concede la facoltà di rivalutare questi beni e in contropartita si crea una nuova riserva di Patrimonio Netto a beneficio dell'azienda.

Aggiungo anche un'ennesima modalità di incremento che può avvenire durante le operazioni di trasformazione da snc o sas in SRL o da conferimento di una ditta individuale in SRL. In queste operazioni spesso è possibile convertire



i maggiori valori non espressi dal bilancio civilistico in riserve da conferimento o da trasformazione che possono poi essere utilizzate per aumentare il capitale della società.

Quindi una società sas con un capitale di 10.000 euro si potrebbe trovare trasformandosi in SRL in una società con 50.000 euro di capitale sociale senza che i soci debbano versare nulla. Oltre a beneficiare per tutti i soci della responsabilità limitata ci si ritrova anche una maggiore capitalizzazione.

Ma il Patrimonio è anche la chiave di accesso per altre importanti operazioni aziendali. Vediamo alcuni esempi:

- la liquidazione dei soci attraverso il modello del recesso statutario;
- la gestione dell'entrata in società dei figli dell'imprenditore;
- operazioni di crowdfunding, private equity, ecc.

Nel caso poi, che le imprese fossero delle start up innovative, le operazioni di incremento del Patrimonio Netto, nello specifico Capitale sociale e Riserva sovrapprezzo quote, garantiscono per l'investitore benefici fiscali in tema di detraibilità e deducibilità. Questo perché lo Stato sta cercando di incentivare la ricerca e l'innovazione spingendo i soggetti privati ad investire in progetti imprenditoriali a carattere innovativo, attraverso incentivi fiscali di vario genere, dal contributo in forma di credito di imposta alla defiscalizzazione delle plusvalenze.

**Dott. Alessandro Cotturri**

*Dottore commercialista e Revisore dei conti  
Specializzato nella gestione patrimoniale delle  
aziende nelle politiche finanziarie aziendali*  
[alessandro.cotturri@blcnet.it](mailto:alessandro.cotturri@blcnet.it)

# Bonus Carburante 2023: cosa cambia

di Giancarlo Ibba

## LAVORO

L'articolo 1 del D.L. 5/2023 ha confermato l'agevolazione per le imprese, già prevista per l'anno 2022 dal D.L. 21/2022, per l'erogazione dei buoni carburanti ai propri lavoratori nella misura massima di 200,00 euro.

**Tali buoni sono da considerarsi esenti da imposta e da contributi previdenziali se non eccedono tali limiti e se il lavoratore non ha usufruito di altri beni e servizi in natura, sempre nel corso dell'anno 2023, oltre il tetto massimo di 258,23 euro (come previsto dall'articolo 51, comma 3, del TUIR).**

Infatti, diversamente da quanto previsto dal D.L. 21/2022 ove i buoni carburanti potevano essere accumulati ad altri beni e servizi in natura (totale del beneficio pari ad euro 458,23), nell'attuale decreto, in sede di conversione (pubblicata in G.U. il 15 marzo 2023), il legislatore ha deciso di modificare una parte del beneficio lasciando la defiscalizzazione del buono, ma rendendolo soggetto a contributi previdenziali ed assicurativi.

Di fatto, nell'anno 2023, tali benefit saranno meno interessanti per le aziende che già erogano altre forme di welfare aziendale.

Per i datori di lavoro che hanno rilasciato i buoni carburanti ai propri dipendenti nel 2023, senza assoggettarli a contributi previdenziali ed assicurativi, saranno tenuti ad elaborare l'eventuale conguaglio a debito. Al momento l'INPS non ha ancora emesso alcuna circolare circa le modalità e tempi per l'espletamento di tale procedura (probabilmente il conguaglio andrà elaborato a fine anno in concomitanza del conguaglio fiscale).

Indipendentemente dal cambio di rotta del legislatore, i beni e servizi in natura rimangono sempre dei validi strumenti cui l'azienda ha a disposizione per **premiare e/o incentivare i propri collaboratori** oltre ad essere totalmente deducibile dal reddito di impresa ai sensi dell'articolo 95 del TUIR.



Tra questi vi sono, oltre ai **buoni carburanti** già citati, **i buoni pasto, buoni acquisto, cesti natalizi, prodotti commercializzati dall'impresa stessa o venduti dai loro fornitori**, fermo restando il limite massimo di 258,23 euro per dipendente (in caso di erogazione superiore l'intero importo concorre alla formazione del reddito e base imponibile previdenziale). Vale la pena soffermare l'attenzione sui buoni pasto che quando hanno la funzione di "indennità sostitutiva di mensa" non concorre al plafond dei 258,23 euro per dipendente.

Altra novità in ambito Welfare si ha con l'entrata in vigore della Legge di Bilancio 2023 (comma 63 della L. 197/2022) che ha previsto la riduzione dal 10% al 5% dell'imposta sostitutiva all'IRPEF e sulle addizionali Regionali e Comunali per le somme erogate sotto forma di "Premio di Produttività".

Tale premio può essere erogato dai soli datori di lavoro, anche non imprenditori, nel settore privato al raggiungimento di obiettivi prestabiliti (incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza, innovazione) nel **limite massimo di 3.000,00 euro annui per i dipendenti che non abbiano percepito redditi superiori a 80.000,00 euro lordi**. I premi possono essere anche convertiti dai dipendenti in beni e servizi in natura defiscalizzandoli.

La misura era stata introdotta già dalla Legge di Bilancio 2016 (art. 1, comma 182, L. 208/2015) trovando oggi maggior spinta da parte del governo.

Rimangono invariate le altre forme di Welfare on Top, tra le più importanti troviamo:

- L'assistenza sanitaria integrativa;
- Somministrazione di vitto;
- Servizio di trasporto collettivo organizzato dall'azienda;
- Abbonamento per il trasporto pubblico anche non collettivo;
- Opere e servizi per finalità sociali;
- Servizi di educazione ed istruzione;
- Previdenza complementare;
- Auto aziendali ad uso promiscuo;
- Prestiti a tasso agevolato;
- Voucher Welfare;
- Smart Working.

Il fine del Welfare on Top è ottenere nuove forme di deducibilità aziendale comportando altresì una migliore qualità del lavoro dei propri dipendenti e del benessere sociale in azienda, facilitando la conciliazione vita-lavoro dei propri collaboratori. Lo scopo del Welfare Premiale, che può essere gestito anche parallelamente alle altre forme di Welfare, è quello di far crescere la propria azienda con la più importante risorsa a disposizione "il personale dipendente".

**Dott. Giancarlo Ibba**

*Consulente del Lavoro e Tributarista*

*Iscritto all'UIC*

*Asseveratore ASSE.CO*

[g.ibba@ibbastudioassociato.it](mailto:g.ibba@ibbastudioassociato.it)

# Le Imprese familiari e il passaggio generazionale

 di **Davide Battisti**

## FINANZA

Cominciamo da un concetto che sicuramente ci aiuta a comprendere il peso e la portata dell'argomento. Partiamo da alcuni dati statistici forniti dall'**Osservatorio Aidaf** che evidenziano come in **Italia il 90 per cento delle aziende** è costituito da aziende familiari che contribuiscono per l'80 per cento al **Prodotto interno lordo** nazionale e al 75 per cento dell'impiego del totale della forza lavoro del territorio italiano. Siamo secondi solo agli **Stati Uniti** che ci superano di 6 punti percentuali. Ma, in questo caso, il contributo al Pil nazionale è solo del 40 per cento. Quando si parla di imprese familiari si pensa ad aziende di piccole dimensioni, ma non è proprio così.

Il 65 per cento delle aziende familiari italiane hanno un fatturato superiore a 20 milioni di euro e le aziende con un fatturato superiore ai 50 milioni sono passate, negli ultimi anni, da 4.251 a 5.086. Quindi, quando parliamo di imprese familiari, non stiamo parlando del "negozietto" sotto casa, ma di realtà imprenditoriali spesso complesse e multinazionali di altissimo spessore, con **brand di assoluto livello**.

Sempre l'Osservatorio Aidaf evidenzia come nelle aziende familiari, così come in tutte le imprese, in Italia si registra una percentuale maggiore di **leader sopra i 70 anni**. Un dato che ci posiziona, in assoluto, al primo posto nelle statistiche mondiali.

Quest'ultimo fattore evidenzia come il concetto di passaggio generazionale nel nostro Paese dovrebbe riscuotere maggiore interesse tra i leader e invece non è affatto così. In Italia, il 42 per cento delle aziende familiari non ha assolutamente attuato un piano di emergenza per la successione e l'80 per cento dei titolari non ha designato un successore. Anche questo dato statistico ci permette di sedere sul primo gradino del podio. In realtà, se vogliamo essere onesti, **c'è la consapevolezza nell'imprenditore che il passaggio generazionale rappresenti un momento cruciale della vita dell'azienda, ma la verità è che questa consapevolezza non si traduce in azione** e quindi, oggi, solo il 14 per cento delle famiglie imprenditoriali sta seguendo un percorso in tal senso.



Ma perché è così importante attuare una politica di **passaggio generazionale**? Il passaggio generazionale si manifesta in un istante, ma è di fondamentale importanza che quell'istante venga preceduto da un percorso che permetta all'azienda di avere una certa continuità nella gestione. Per fare questo occorre mettere in atto una strategia che preveda un affiancamento utile e funzionale al futuro passaggio del testimone nella direzione dell'azienda che parte dalla formazione di base fino ad arrivare alla **leadership**.

Quali sono le logiche che può mettere in atto un leader per il passaggio generazionale della propria azienda? Sono essenzialmente quattro:

**1. Logica monarchica:**

successione a favore di un suo erede.

**2. Logica maschilista o femminista:**

successione a favore dei soli eredi maschi o femmine.

**3. Logica parlamentare:**

successione a favore di tutti gli eredi; l'ingresso è automatico per il solo fatto di appartenere alla famiglia.

**4. Capacità degli eredi:**

successione a favore di chi manifesta le migliori qualità.

Indubbiamente la scelta più logica e che tuteli maggiormente l'azienda sembrerebbe quella che identifica la **capacità degli eredi**, ma non sempre l'imprenditore segue un percorso logico e molto spesso segue **la linea del cuore o dell'istinto**. Per mettere in atto un passaggio generazionale efficace il leader deve puntare su una **governance** che isoli in maniera efficace le esigenze operative della società dalle esigenze della proprietà. La creazione di un **Consiglio di amministrazione** costituito da soggetti esterni e professionalmente validi mette l'azienda al riparo dal venir meno di un unico soggetto che concentra su di sé tutte le decisioni e, inoltre, permette una maggiore qualità decisionale, in quanto una politica collegiale è sicuramente più efficace della decisione di un singolo.

Contrariamente a questa che dovrebbe essere una logica sana di gestione, più del 41% delle imprese familiari italiane dipende da una sola persona, il cui venir meno potrebbe minare seriamente il futuro della società.

Quali sono quindi le regole principali da mettere in campo per un corretto passaggio generazionale?

**1. Distinguere l'impresa dalla famiglia.**

**2. Applicare un sistema di governance moderno.**

**3. Valutare la "competenza" più "dell'apparenza".**

**4. Definire regole condivise per il cambiamento.**

**5. Prepararsi all'imprevisto.**

**6. Pianificare l'obiettivo e il processo.**

**7. Coinvolgere attori terzi.**

I professionisti del settore hanno il delicato compito di **creare cultura finanziaria** per permettere all'imprenditore di comprendere quale debba essere il giusto atteggiamento per consentire alla propria azienda di avere continuità e un futuro florido quando lui non sarà più in grado di seguirla. Solo in questo modo possiamo garantire alle imprese familiari di sopravvivere al passaggio generazionale e perseguire nuovi e stimolanti obiettivi futuri.

**Dott. Davide Battisti**

*Financial Partner di Azimut  
Società di Gestione del Risparmio  
Docente Universitario a progetto  
su Roma e Milano*

*Esperto in temi di educazione finanziaria  
e Wealth Management  
[davide.battisti@blcnet.it](mailto:davide.battisti@blcnet.it)*

# Concessioni demaniali marittime.

## Il “No” del Consiglio di Stato alla proroga del Governo Meloni

di **Fabio Picinelli**

### LEGALE

In materia di concessioni demaniali marittime turistico ricreative il Consiglio di Stato con la recente pronuncia n. 2192 del 01/03/2023, in continuità con gli ormai consolidati orientamenti delle Corti comunitarie e nazionali, ha censurato anche l'ultimo tentativo del Governo italiano di escludere l'immediata predisposizione delle gare ad evidenza pubblica per il tramite di una nuova proroga al 31 dicembre 2024 dei titoli concessori in essere.

Tale statuizione, lungi da rappresentare una novità in materia, altro non è che l'ennesimo episodio di una vera e propria battaglia sorta sul terreno turistico-ricreativo, tra giurisdizione amministrativa e potere politico, a far data dall'anno 2007, quando il legislatore comunitario, con l'adozione della Direttiva servizi 2006/123/CE (**Direttiva Bolkestein**), introdusse un obbligo per gli Stati membri di uniformare la propria legislazione interna ai principi della libertà di stabilimento e libera circolazione dei servizi, enucleati all'art. 43 Trattato Ce sulla libertà di stabilimento e all'art 12 della Direttiva. Nel perseguire, dunque, il sogno di un libero mercato, scevro di qualsivoglia barriera di accesso, veniva imposto l'obbligo di porre al bando le concessioni demaniali in essere per il tramite di procedure di gara ad evidenza pubblica fondate sui criteri di imparzialità, trasparenza e adeguata pubblicità, qualora *“il numero di autorizzazioni disponibili per una determinata attività fosse limitato per via delle scarsità delle risorse naturali disponibili o delle capacità tecniche utilizzabili...”*.

Lo spirito di integrazione comunitaria trovò tuttavia la resistenza sia delle forze politiche di

maggioranza schierate a difesa della categoria dei balneari e delle coste italiane oltreché di un attempato assetto normativo nazionale ancora fondato su strumenti e istituti come il **rinnovo automatico** delle concessioni in scadenza sessennale di cui all'art. 1 c. 2, dl. 400/93, conv. L. 494/1994 e il **diritto di insistenza** di cui all'art 37 c. 2 cod.nav che, di contro, in virtù di un consacrato legittimo affidamento riconosciuto in capo ai concessionari uscenti, riservavano agli stessi, in sede di rinnovo dei titoli, un diritto di preferenza precludente il subentro nel settore di altri nuovi operatori.

Dinanzi alle plurime pressioni esercitate dalla Commissione Europea a mezzo di molteplici procedure di infrazione comunitaria, il Governo, nel tentativo di conciliare le richieste eurounitarie con l'interesse dei balneari, provvide sì a espungere dal nostro ordinamento i summenzionati istituti (Diritto di Insistenza e Rinnovo automatico) ma, nelle more di un oramai inevitabile riordino completo della materia, prorogò la validità dei titoli concessori in scadenza al 30 dicembre 2009 prima al 31 dicembre 2015, con il c. 18 dell'art. 1 del D.L. del 30 dicembre 2009 n. 194 (Decreto Milleproroghe), convertito in legge 26 febbraio 2010 n. 25, poi al 31 dicembre 2020 con l'articolo 34-duodecies del D.L. n. 179/ 2012 (Decreto Sviluppo) in modifica del c. 18 dell'art.1 del D.L. del 30 dicembre 2009 n. 194 e infine con la legge 30 dicembre 2018, n. 145, al 31 dicembre 2033; previsione ultima peraltro confermata dall'art.100 de decreto legge 14 agosto 2020 n. 104, convertito in legge 13 ottobre 2020 n. 126. Su posizioni diametralmente opposte si pose invece sin da subito la giurisprudenza ammi-

nistrativa maggioritaria, sviluppatasi negli anni sulla scorta delle linee tracciate dalla Corte di Giustizia Europea con la nota sentenza interpretativa del 14 luglio 2016 n. 458.

I giudici comunitari, nelle ipotesi previste dall'art. 12 della Direttiva (scarsità delle risorse naturali o delle capacità tecniche), pur attribuendo possibile rilevanza all'affidamento del privato concessionario in presenza di determinate condizioni - ovvero quando potesse legittimamente aspettarsi il rinnovo del titolo (buona fede) avendo ottenuto una data concessione prima della scadenza del termine di recepimento della Direttiva Bolkestein - ribadì fermamente l'incompatibilità con le disposizioni comunitarie, di uno schema giuridico improntato su proroghe *ex lege* dei titoli concessori.

In tale occasione la CGUE statui, inoltre, come anche le concessioni turistico ricreative dovessero ricondursi nel campo di applicazione della Direttiva Servizi.

In tale caos normativo, contraddistinto inevitabilmente da un ingenerato agire sordinato e spesso contrastante non solo dei tribunali amministrativi ma anche delle amministrazioni locali, si giunse alle discusse **pronunce n. 17 e 18 del 09/11/2021; il Consiglio di Stato, riunito in Adunanza Plenaria, stroncò in maniera perentoria ogni resistenza applicativa, fissando il principio per il quale - tutte le disposizioni normative nazionali presenti e future portatrici di proroghe ex lege dei titoli concessori, devono ritenersi in contrasto con il diritto unionale -**.

Ne conseguì un obbligo per il giudice amministrativo e le singole amministrazioni di dover procedere ad una indiscriminata disapplicazione della disposizione difforme, considerando ogni effetto posticipativo *tamquam non esset*, dunque mai prodotto.

Il giudice amministrativo, tuttavia, preso atto delle complessità caratterizzanti il settore, al fine di evitare il significativo impatto socio-economico ipoteticamente derivante una decadenza immediata e generalizzata, consapevole dei tempi tecnici necessari affinché le ammini-

strazioni predisponessero le procedure di gara richieste, nelle more di un riordino completo della materia, decise, peraltro sconfinando dal proprio potere, che:

**“Le concessioni demaniali per finalità turistico-ricreative già in essere continuino a essere efficaci sino al 31 dicembre 2023, fermo restando che, oltre tale data, anche in assenza di una disciplina legislativa, esse cesseranno di produrre effetti, nonostante qualsiasi eventuale ulteriore proroga legislativa che dovesse nel frattempo intervenire, la quale andrebbe considerata senza effetto perché in contrasto con le norme dell'ordinamento dell'U.E.”**

Contrariamente a quanto si potesse immaginare, seppur dirimenti in materia, tali statuizioni non portarono significativi cambiamenti circa le assunte posizioni.

Di recente, infatti, le maggiori associazioni balneari e portuali, anche al fine di escludere un nuovo giudicato sul punto, hanno provveduto ad impugnare le summenzionate pronunce dinanzi alla Suprema Corte di Cassazione.

I motivi principali del ricorso vedono imputare all'organo giudicante un travalicamento dei limiti esterni della giurisdizione amministrativa



derivante dall'aver provveduto alla fissazione dei criteri delle nuove gare, un termine ultimo di validità dei titoli in essere oltreché l'obbligo per le Corti e le amministrazioni locali di disapplicazione nel caso concreto delle disposizioni difformi. Così disponendo, dunque, il Consiglio avrebbe sconfinato in competenze e poteri costituzionalmente riservati al legislatore.

Su altro fronte, ma in linea con le succitate argomentazioni, sacche politiche di resistenza, ad oggi rappresentanti maggioranza di Governo, nel richiamare a proprio sostegno alcuni punti della pronuncia della CGUE, hanno persistito nel ritenere l'inapplicabilità della direttiva sia in ragione dell'asserita assenza del carattere transfrontaliero e di scarsità della risorsa spiaggia, sia sulla base della considerazione che le concessioni turistico-ricreative rientrano nel novero delle concessioni di beni e non di servizi, regolati invece dalla direttiva.

Altri motivi si rifacevano alla necessità di dover garantire il legittimo affidamento degli attuali concessionari e di conseguenza il loro diritto a poter ammortizzare gli investimenti effettuati sul bene in buona fede, al tempo in cui le disposizioni nazionali assicuravano loro un proseguimento *sine die* nel rapporto concessorio.

A prescindere da ciò, poi, l'avvio di qualsivoglia procedura ad evidenza pubblica si ribadiva non potesse aver corso prima di una preliminare attività di ricognizione e mappatura del

demanio marittimo e dei litorali, già peraltro prevista e avviata con la Legge di Bilancio 2019. Pertanto, considerata la vastità del territorio e i tempi tecnici necessari per il completamento delle procedure, appariva indispensabile la proroga di validità dei titoli prevista dalla legge n. 145 del 2018.

Sempre nel contesto politico, per quanto isolate, non sono mancate tuttavia tendenze di segno opposto che, in richiamo ai principi comunitari e in ragione anche degli obblighi in materia di concorrenza assunti dall'Italia nel PNRR, cercarono di gettare le basi per un riordino eurocomunitario della disciplina nazionale. Il Governo Draghi di fatti, con la legge annuale per il mercato e la concorrenza (Legge n. 118 del 05/08/2022), in linea con le pronunce dell'Adunanza Plenaria, confermò il termine di validità delle concessioni demaniali marittime turistico-ricreative in essere al 31 dicembre 2023 pur ipotizzando, in presenza di ragioni oggettive e motivate, una proroga al 31 dicembre 2024 e un congruo indennizzo per il concessionario uscente.

Tale tentativo però ebbe vita breve. Infatti, nonostante il parere contrario dell'attuale Presidente della Repubblica, **il neonato Governo Meloni**, più che mai intenzionato a tenere fede alle promesse portate al comparto balneare in sede di campagna elettorale, a mezzo dell'art. 10-quater, comma 3, del D.L. 29/12/2022, n. 198,

poi convertito in L. 24/2/2023, n. 14, **ha di recente esteso la validità dei titoli concessori al 31.12.2024, ovvero, in caso di oggettiva complessità riscontrata nell'avvio delle procedure selettive ad evidenza pubblica, al 31 dicembre 2025.**

Di contro il Consiglio di Stato, chiamato a pronunciarsi sul ricorso presentato dall'Autorità garante della concorrenza (Agcm) avverso un provvedimento di proroga al 2033, emesso del Comune di Manduria, non ha sprecato occasione per ribadire, in conformità alle sentenze gemelle del 2021, che: *"I commi 682 e 683 dell'art. 1 della L. n. 145/2018 (legge proroga al 2033), ma anche la nuova norma contenuta nell'art. 10-quater, comma 3, del D.L. 29/12/2022, n. 198, conv. in L. 24/2/2023, n. 14, che prevede la proroga automatica delle concessioni demaniali marittime in essere, si pone in frontale contrasto con la sopra richiamata disciplina di cui all'art. 12 della direttiva n. 2006/123/CE, e va, conseguentemente, disapplicata da qualunque organo dello Stato"* (sent. n. 2192 del 1 marzo 2023, Sez. VI).

All'uopo, il vicepresidente del Senato Gian Marco Centinaio lungi dall'esser sorpreso, nel commentare in queste settimane la pronuncia, ha invece rivendicato la norma introdotta con la conversione in legge del Milleproroghe oltreché il diritto a legiferare in capo al Parlamento, rimandando la soluzione definitiva alle risultanze derivanti dall'avviata mappatura delle coste, a quanto pare ultima speranza rimasta agli operatori di settore per dimostrare l'assenza del requisito della scarsità della risorsa e dunque la presenza di ancora tanti spazi liberi disponibili per l'ingresso di nuovi concessionari.

A conclusione di tale breve *excursus*, alcuni spunti di riflessione paiono inevitabili.

Posto che in materia, un intervento riformatore sembra oramai scontato e doveroso, soprattutto in ragione della necessità di assecondare le posizioni euronitarie, viene naturale chiedersi, a che prezzo ciò possa realizzarsi.

Un prezzo, come sostengono le associazioni di categoria, probabilmente troppo caro da soste-

nere non solo per gli operatori del settore, dediti da decenni alla cura e alla valorizzazione del bene, ma anche per tutta la comunità.

Si consideri, infatti, che **un'apertura indiscriminata del mercato** così come prospettata, principalmente improntata su un criterio di preferenza dei maggiori investimenti, **comporterebbe certamente la prevalenza di grosse realtà imprenditoriali ultranazionali** che, come la storia insegna, non vi è certezza si traduca poi in una migliore gestione del bene comune quanto piuttosto in un possibile sfruttamento dello stesso ai fini meramente economici.

Anche il **"congruo indennizzo"** ad oggi ipotizzato dalle rappresentanze di Governo per tacitare i concessionari uscenti è **dubbio risultato sufficiente a sopperire ai danni economici da questi patiti e patendi derivati e derivanti dalla necessità di ammortizzare i costi degli investimenti realizzati negli anni in buona fede** sulla base del contesto normativo nazionale.

Certo **è innegabile sussistano titoli concessori** per i quali il concessionario si trova oggi a sostenere canoni irrisori (altra argomentazione posta a sostegno delle nuove gare), a scapito questo delle casse italiane, ma considerati i correttivi potenzialmente adoperabili per il superamento del problema, ciò appare marginale in rapporto alle conseguenze che un indiscriminato avvio delle gare, insensibile alle singole esigenze di settore, comporterebbe per l'intera comunità.

Alla luce dunque di quanto esposto e ripercorso, un armistizio, per quanto auspicabile a stretto giro, parrebbe ancora lontano.

Per ora non resta che attendere l'ennesima pronuncia della CGUE prevista per la fine del mese di aprile.

**Avv. Fabio Picinelli**

*Esperto in diritto societario e amministrativo*

*Consulente legale Pubblica Amministrazione*

*Fondatore e membro dello Studio5*

[avv.fabiopicinelli@gmail.com](mailto:avv.fabiopicinelli@gmail.com)



[blcnet.it](http://blcnet.it)  
[info@blcnet.it](mailto:info@blcnet.it)



**Milano**

Via Privata del Gonfalone, 3  
20123 Milano  
+39 02 45470620  
[milano@blcnet.it](mailto:milano@blcnet.it)

**Roma**

Via Benedetto Croce, 19  
00142 Roma  
+39 06 51956555  
[roma@blcnet.it](mailto:roma@blcnet.it)

**Frosinone**

Viale Europa, 62  
03100 Frosinone  
+39 0775 1627243  
[frosinone@blcnet.it](mailto:frosinone@blcnet.it)

**Cagliari**

Via Tito Livio, sn  
09042 Monserrato (CA)  
+39 070 7968666  
[cagliari@blcnet.it](mailto:cagliari@blcnet.it)