

PROCESSO VERBALE RIUNIONE CONSIGLIO DIRETTIVO DEL
26.9.2012.

L'anno duemiladodici il giorno ventisei del mese di Settembre presso la Sede della Misericordia di Viareggio Via Cavallotti 97 (g.c.), si è riunito il Consiglio Direttivo dell'Automobile Club di Lucca convocato con nota del 18.9.2012 Prot. 290/PR/B per deliberare sul seguente ordine del giorno:

- 1) Approvazione verbale del 12.9.2012.
- 2) Comunicazioni del Presidente.
- 3) Distributori carburanti – Determinazioni.
- 4) Relazione del Direttore sulla pianificazione delle attività 2013.
- 5) Nota dello Studio Altavilla.
- 6) Varie ed eventuali.

Alle ore 16,30 circa sono presenti: il Presidente Dott. Roberto Monciatti ed il Vice-Presidente Silvano Martinelli. Il Consigliere Pier Angelo Brogi. Risultano assenti il Dr. Giuliano Micheli e Michelangelo Nutini.

Del Collegio dei Revisori risultano presenti la Signora Eulalia Bragaglia ed il Dr. Stefano Biancalana. Risulta assente giustificato il Dr. Daniele Volpe.

Esercita le funzioni di segretario il Direttore della Sede Dr. Claudio Loria.

Constatate le condizioni di validità della riunione si procede all'esame dell'ordine del giorno:

- 1) Approvazione verbale del 12.9.2012.

Dopo lettura, all'unanimità dei presenti, viene approvato il suindicato verbale.

- 2) Comunicazioni del Presidente.

Non si dà luogo ad alcuna comunicazione.

3) Distributori carburanti – Determinazioni.

Prende la parola il Direttore il quale fa presente che il 31.12.2012 andrà a scadere il contratto con l'API/IP. Tale contratto però prevede all'art. 15) che al termine dei cinque anni l'Ente doveva raggiungere una vendita pari a 25.000.000 di litri; in caso contrario il contratto si prorogava automaticamente fino al conseguimento della suindicata vendita.

Tale clausola era stata messa in quanto la Società petrolifera aveva fatto all'Automobile Club di Lucca un'offerta economica molto vantaggiosa. Se però nel 2007 la vendita di 25.000.000 di lubrificanti appariva fattibile, perché in quegli anni i distributori carburanti dell'Automobile Club vendevano per 7.000.000 di litri annui, invece la grave crisi economica incominciata intorno alla fine del 2008 per proseguire fino ad oggi e che ha colpito particolarmente il mondo dell'auto, ha fatto crollare le vendite dei carburanti.

Prosegue facendo presente che l'API, nonostante i vari solleciti ed incontri con gli ispettori di zona ed alla corrispondenza intercorsa con la Società, non si è mai preoccupata di fare campagne pubblicitarie per incentivare le vendite, compresa quella del fine settimana effettuata da quasi tutte le compagnie petrolifere. A tal fine, la Direzione ha reputato necessario chiedere un parere all'Avv. Angela Loria per sapere, considerato che niente è stato fatto per rilanciare i cinque distributori dell'Ente, se, a causa di quanto sopra espresso, si possa rescindere dal contratto scadente il 31.12.2012.

A questo punto viene a leggere il parere legale che qui di seguito viene trascritto:

“AVV. ANGELA LORIA

PARERE DI DIRITTO CIVILE IN MATERIA CONTRATTUALE:

CONTRATTO DI CONVENZIONAMENTO

Per una corretta valutazione del caso in esame, ed in particolare al fine di verificare la possibilità per l'Automobile Club di Lucca di recedere dal contratto di convenzionamento stipulato in data 27/12/2007 in Lucca con l'API SPA avente ad oggetto la fornitura di carburante nonché l'installazione di attrezzatura e la distribuzione di materiali per la reclamizzazione e il buon funzionamento dell'impianto stesso, giova analizzare in chiave giuridica le condizioni contrattuali.

Come si evince dal contratto (art. 9) la durata della convenzione è fissata in 5 anni a decorrere dal 01/01/2008 con scadenza il 31/12/2012, con esclusione del rinnovo tacito.

All'art. 15 le parti concordano che la Compagnia petrolifera si impegna a versare la somma di €. 95.000,00, di cui €. 80.000,00 quale contribuzione ai lavori di ristrutturazione degli impianti e 15.000,00 per l'adeguamento alle normative sugli impianti IP.

Si prevede peraltro che la corresponsione della suddetta somma sia subordinata al raggiungimento, al termine dei 5 anni, da parte del gestore dell'impianto di un obiettivo commerciale pari a Kl 25.000, in mancanza del quale alla scadenza del contratto il convenzionato avrà la facoltà di decidere di prorogare la durata dello stesso fino al raggiungimento della soglia di erogato concordata o, in alternativa, di dichiarare concluso il rapporto contrattuale con la restituzione alla Compagnia petrolifera di una somma pari ad €. 40,00 per ogni Kl mancante al raggiungimento del predetto obiettivo commerciale.

Su tale clausola contrattuale occorre soffermarsi per una valutazione dell'eventuale carattere vessatorio della stessa al fine di determinare l'eventuale facoltà di recesso.

Nell'ambito della disciplina contrattuale il Codice Civile, all'art. 1341 2 comma, pone un limite all'autonomia contrattuale stabilendo che debbano essere specificamente approvate per iscritto (conosciute e volute, non solo conoscibili) le cosiddette "clausole vessatorie" o "onerose", ossia quelle condizioni che aggravano la posizione dell'aderente rispetto alla disciplina legale del contratto cui ineriscono.

Il Codice Civile prevede un elenco delle clausole vessatorie che secondo la Giurisprudenza (Cass. 955/1972) è tassativo, suscettibile di interpretazione estensiva ma non di applicazione analogica.

Quanto alle modalità di approvazione espressa le stesse sono state determinate dalla Giurisprudenza:

- non basta un' unica sottoscrizione onnicomprensiva e priva di riferimenti alle singole clausole vessatorie;
- è però sufficiente un richiamo alle singole clausole onerose espressamente approvate con indicazione del numero della clausola e del suo contenuto o del solo numero purché idoneo a consentire al contraente debole di rendersi conto del regolamento contrattuale predisposto dalla controparte (cd. doppia sottoscrizione);
- l'onere della sottoscrizione specifica viene meno solo quando la clausola sia stata oggetto di una specifica trattativa.

Stante quanto sopra esposto, nel caso di specie, è da escludere che si possa invocare la nullità della clausola di cui all'art. 5 del contratto in quanto la

stessa è stata oggetto di doppia sottoscrizione da parte dei contraenti e quindi di accettazione specifica .

Tuttavia, tenuto conto della mutata situazione economica rispetto a quella esistente al momento della stipulazione del contratto, si potrebbe invocare la risoluzione del rapporto contrattuale per eccessiva onerosità sopravvenuta di cui all'art. 1467 CC.

Al riguardo, occorre premettere che le parti possono considerare nel contratto stesso che determinate sopravvenienze potrebbero intervenire a mutare il contesto in cui il rapporto si troverà ad attuarsi; e regolarne le conseguenze con apposite clausole.

I problemi sorgono, quando la sopravvenienza non è contemplata da nessuna clausola del contratto, come nel caso di specie.

I rimedi contro l'eccessiva onerosità sopravvenuta scattano in presenza di quattro presupposti.

Il primo è che almeno una delle prestazioni sia differita rispetto al tempo della conclusione del contratto: questo deve essere cioè a *esecuzione continuata o periodica ovvero a esecuzione differita* (1467.1).

Il secondo è che la prestazione non sia ancora esaurita, nel momento in cui viene colpita dall'onerosità.

Il terzo è che l'onerosità sopravvenuta sia eccessiva: il parametro dell'eccessività è dato dalla nozione di alea normale del contratto (1467.2).

Il quarto è che l'onerosità dipenda dal verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili (1467.1).

Quando ricorrono tutti questi presupposti, il contratto si risolve o subisce un adeguamento nell'interesse della parte gravata.

L'art. 1467 c.c. accorda, nell'ambito dei contratti a prestazioni corrispettive ad esecuzione differita o continuata, il rimedio della risoluzione per eccessiva onerosità a fronte di una sopravvenuta alterazione dell'equilibrio contrattuale dovuta a circostanze straordinarie ed imprevedibili.

Secondo tale previsione normativa qualora la prestazione di una delle parti sia divenuta eccessivamente onerosa per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili, la parte che deve tale prestazione può domandare la risoluzione del contratto con gli effetti di cui all'art. 1458 CC.

L'onerosità della condotta va valutata in relazione al tempo della conclusione del contratto e si realizza in presenza di uno squilibrio economico grave tra prestazione e controprestazione il cui apprezzamento è rimesso al giudice.

Infatti, la risoluzione del contratto per eccessiva onerosità non opera automaticamente ma necessita della proposizione di una domanda giudiziale che determina una sopravvenuta situazione di quiescenza del rapporto contrattuale sottoposto alla cognizione del giudice. La parte nei confronti della quale è stata proposta una domanda di risoluzione del contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta può evitare la risoluzione offrendo una riduzione della prestazione sufficiente a ricondurla ad equità.

Si tratta di un'eccezione processuale (o, secondo taluni, di una vera e propria domanda riconvenzionale) nella quale la parte che è convenuta con la domanda di risoluzione per eccessiva onerosità offre una riduzione della prestazione idonea a ripristinare l'equilibrio del sinallagma. Si discute se l'offerta debba essere determinata dalla parte (e rimessa alla valutazione del giudice quanto alla sua idoneità a ripristinare l'equilibrio originario del

contratto) o se possa essere un'offerta generica rimessa alla concreta determinazione equitativa del giudice.

L'onerosità sopravvenuta deve inoltre dipendere da avvenimenti straordinari ed imprevedibili non rientranti cioè nell'alea normale del contratto. Ai fini della risoluzione del contratto secondo la giurisprudenza di legittimità, occorre confrontare il valore delle prestazioni al tempo in cui sono sorte e quello che hanno al tempo in cui devono eseguirsi.

L'avvenimento può essere naturale o umano.

Può essere tecnico, economico, politico, normativo: anche una nuova legge è valutabile come fonte di onerosità sopravvenuta (non, però, se contempla e regola essa stessa gli aggravii che possono derivarne sulle parti di rapporti contrattuali in corso).

È prevedibile – dice la giurisprudenza – ciò che un uomo medio potrebbe prevedere al tempo del contratto.

Ma aggiunge: alla luce della natura del contratto, delle qualità dei contraenti, delle condizioni del mercato, ed in definitiva di ogni significativo elemento individualizzante.

Sulla base di questi criteri, spetta al giudice identificare, in relazione al caso singolo, la soglia della prevedibilità: giudizio di fatto, incensurabile in Cassazione.

Il giudizio si gioca essenzialmente su due dati: il grado di specificità ed il grado di probabilità del fatto sopravvenuto, cui riferire la possibilità di prevederlo.

Più alto il grado di specificità che si assume, più facilmente il fatto dovrà considerarsi imprevedibile.

Che vi sia un po' d'inflazione è scontato, e dunque prevedibile; ma può essere imprevedibile l'abnorme impennata del tasso d'inflazione.

Tra le condizioni annoverate tra quelle possibili per la risoluzione del contratto vi è la circostanza che la controparte non abbia offerto, come pare di capire sia avvenuto nel caso specifico, di modificare equamente le condizioni contrattuali di fronte alle sopravvenute difficoltà dell'altro contraente di adempiere.

In virtù di tali considerazioni, andando ad analizzare il caso in esame, è facile constatare come siano stati numerosi gli inviti rivolti alla Compagnia Petrolifera in questione da parte dell'ACI di Lucca ad attivarsi in una situazione economica difficile come quella che stiamo vivendo in questo momento, al fine di incrementare le vendite di carburante con campagne promozionali al pari delle Società petrolifere concorrenti che hanno promosso sconti allettanti durante i week-end con conseguenti aumenti di introiti.

Inoltre, vari e vani siano stati gli incontri avvenuti tra l'ACI di Lucca ed il responsabile dell'IP-API sul territorio, Sig. Vichi, il quale aveva proposto di rendere self il distributore carburante sito in Lucca S. Anna, che a seguito del recesso dell'ultimo gestore è inattivo ormai dal mese di gennaio 2012 con conseguente perdita da parte dell'ACI in termini di litri di carburante rimasti invenduti oltre che in termini di immagine essendo il distributore situato davanti alla sede stessa.

Ciò nonostante niente è stato fatto e nessun tipo di intervento volto ad agevolare e rilanciare i cinque distributori è stato posto in essere dall'IPI-API.

Pertanto, nessuna agevolazione o proposta è stata mai avanzata all'Automobile Club di Lucca volta a rilanciare i cinque distributori dalla stessa gestiti al fine di recuperare i KI come da contratto o quantomeno tentarci.

Per concludere, si ritiene che l'unica via possibile da intraprendere sia quella di richiedere la risoluzione contrattuale per eccessiva onerosità sopravvenuta tramite ordinario procedimento giudiziale.

Peraltro, prima di procedere in tal senso sarebbe opportuno trasmettere alla suddetta Compagnia Petrolifera una lettera in cui si minaccia di adire le vie legali al fine di ottenere una pronuncia giudiziale di risoluzione del contratto se la stessa non si adoperi entro tempi brevi per venire incontro alle richieste di agevolazioni dall'Ac di Lucca formulate stante le sopravvenute e, al momento della redazione del contratto, imprevedibili difficoltà economiche.

Avv. Angela Loria”

Finita la lettura, il Direttore chiede al Consiglio quali decisioni intenda prendere.

Il Consiglio Direttivo, visto il parere dell'Avv. Loria, tenuto conto che non è stato mai dato riscontro alle note scritte da questa Direzione, incarica il suddetto Avvocato di inviare una lettera all'API/IP sia per sollecitare una risposta alle nostre, sia per trovare una soluzione congrua da ambo le parti.

4) Relazione del Direttore sulla pianificazione delle attività 2013.

Il Direttore viene a leggere la relazione in premessa che qui di seguito viene riportata:

“Proposta delle attività dell'AC Lucca per l'anno 2013

PREMESSA

Poiché il Sistema di Misurazione e Valutazione della Performance, approvato con Delibera Presidenziale n. 1 del 31.12.2010, prevede che il Direttore entro il 30 settembre 2012 di ogni anno sottoponga al benestare dello stesso Consiglio Direttivo, le proposte di programmi e di attività dell'Ente.

Nel redigere la presente proposta questa Direzione ha necessariamente fatto riferimento ai piani ed ai programmi della Sede Centrale dell'Automobile Club Italia, che coinvolgono nell'anno 2013 anche questo Automobile Club. Infatti, nell'elaborazione dei programmi a livello locale, non si può prescindere dalla pianificazione della Federazione che traccia le linee di indirizzo politico/economico cui conformarsi.

Sinteticamente, qui di seguito, si riportano le iniziative centrali che richiedono la collaborazione degli AC per l'anno 2013 così come specificato nell'Assemblea dell'Automobile Club d'Italia del 30.4.2012 e nella circ. ACI del 24/09/2012:

1) Rafforzamento ruolo ed attività istituzionali:

rafforzamento del ruolo dell'Automobile Club di rappresentanza e tutele degli interessi generali degli automobilisti e dei Soci a livello centrale e locale. Prosecuzione del progetto strategico "Network Autoscuole a marchio ACI – Ready2Go" .

2) Sviluppo dei servizi associativi:

incremento della compagine associativa, privilegiando le formule associative complete e di più alta gamma.

3) Consolidamento servizi PRA ed in materia di tasse automobilistiche

consolidamento delle funzioni e delle attività gestite relativamente ai servizi

delegati nel settore del Pubblico Registro Automobilistico, tasse automobilistiche ed Imposta Provinciale di trascrizione attraverso un costante processo di miglioramento qualitativo.

4) Funzionamento e ottimizzazione organizzativa.

promozione di ogni necessario intervento atto a migliorare l'efficacia, il risanamento della situazione economico/finanziaria.

RELAZIONE

Nel porre in atto il Piano Generale dell'Ente per il 2013 è indispensabile tenere conto del contesto socio economico della Provincia di Lucca che ha subito negli ultimi anni una situazione di grave crisi, che si è riflessa ampiamente anche nel settore automobilistico con conseguenze negative sull'entità di accesso ai prodotti e servizi erogati dall'Automobile Club.

Le nostre delegazioni registrano infatti forti difficoltà, sia per quanto riguarda l'assistenza pratiche auto, sia nel condurre una costruttiva relazione con la propria clientela nel campo dell'associazionismo.

Gli stessi uffici di Sede soffrono questa situazione, tanto che l'afflusso di pubblico avviene in prevalenza per il pagamento del bollo, oppure per chiedere informazioni sullo stesso. Una clientela che non desidera soffermarsi a comprendere i vantaggi di essere Socio, né la quantità di altri servizi che l'A.C.I. offre al di fuori della tassa automobilistica.

E' assolutamente necessario invertire l'immagine dell'Automobile Club di Lucca di mero ufficio esattore e rilanciarne lo spirito di ente al servizio degli automobilisti.

Tuttavia, se da una parte, deve essere fatto per il 2013 e per gli altri anni a venire ogni sforzo per invertire tale concetto ormai diffuso, dall'altra, però, è

molto difficile promuovere più di tanto i nostri prodotti, dovendo conseguire un equilibrio di bilancio, che vede costretto l'A.C., a causa di una ridotta redditività delle proprie attività istituzionali, ad abbattere di conseguenza le spese.

Premesso quanto sopra, sarebbe comunque opportuno rivolgere un occhio di riguardo verso i giovani. Sono questi il nostro futuro e bisognerebbe abituarli ad utilizzare i nostri uffici per una pluralità di esigenze, ciò servirebbe senza dubbio a catturarne l'interesse e, per mezzo loro, a diffondere una diversa immagine dell'ACI. Molto appropriata si presenta oggi l'introduzione della tessera multifunzione che, se adeguatamente compresa in tutte le sue potenzialità, potrebbe offrire ai giovani allettanti motivazioni per divenire soci.

L'A.C. Lucca ha nell'Associazione Scuderia Balestrero, che organizza nella provincia importanti eventi automobilistici/sportivi, un valido partner per potersi rivolgere ai giovani che affollano le aree di partenza e di arrivo delle gare automobilistiche. E' veramente un'occasione unica per promuovere l'associazione.

In primo luogo, quindi, l'obiettivo che l'Automobile Club Lucca dovrebbe impegnarsi a conseguire per il 2013 è quello di un ringiovanimento della propria compagine associativa stante il fatto che attualmente il 41,4% dei propri soci ha una fascia di età compresa fra i sessanta anni e gli oltre settanta, mentre i giovani da diciotto a trent'anni rappresentano solo il 9,6%.

Per ottenere quanto prefissato gioverà:

- a) commercializzare e promuovere la tessera multifunzione;
- b) assicurare, con la fattiva collaborazione della Società di servizi, la presenza

assidua dell'Automobile Club di Lucca alle manifestazioni che coinvolgono i giovani, specie, come sopra detto, agli eventi di sport automobilistico, ma anche ad eventi sulla sicurezza stradale, ecc;

- c) promuovere, inoltre, con la locale Prefettura, con la Provincia, con i Comuni ed altri Enti interessati, un'azione da svolgere nelle discoteche per la prevenzione dell'uso ed abuso di alcool e di sostanze stupefacenti;
- d) essere di efficace supporto al progetto Network Aci Ready2go, che in questa provincia non ha fino ad ora conseguito alcuna adesione. Certamente, riuscire ad ottenere il gradimento di un certo numero di Scuole Guida, sarebbe propedeutico ad una maggiore e più qualificata presenza dell'Ente nel territorio della Provincia ed ottenere con più facilità l'obiettivo di avvicinare i giovani al mondo ACI;
- e) accedere a nuove modalità comunicative che i giovani utilizzano prioritariamente, come sms, facebook, twitter, blog, ecc.

Gli altri prioritari obiettivi che la Direzione intende proporre per il 2013 sono, in estrema sintesi, quelli che l'A.C. di Lucca si è sempre ripromessa dal punto di vista strategico, cioè il potenziamento della base associativa in generale, il raggiungimento di un risultato di bilancio positivo, risanamento della situazione finanziaria, il rafforzamento dell'efficienza e dell'immagine istituzionale dell'Ente.

Per quanto sopra, la Direzione, considerate le difficoltà economiche in cui versa il Paese, che rendono l'offerta della tessera ACI sempre meno attraente per un automobilista costantemente oberato dagli aumenti del costo della vita, confida ugualmente di riuscire a mantenere la massa associativa nel 2013 negli stessi valori del 2012. Sotto il profilo dei dati del budget 2013, le

quote sociali che si prevedono di acquisire anche con il concorso delle tessere “Facilesarà” vengono fissate prudenzialmente in 21.000 con ricavi di € 1.248.000,00, contro uscite tra corrispettivi ACI, compensi ai delegati ed attività di marketing di circa € 943.000,00 con un saldo positivo di circa € 265.000,00.

Per il conseguimento dell'obiettivo giovani e del mantenimento del numero dei soci rispetto al 2012, non avendo l'Ente adeguate risorse finanziarie da impiegare, si punta soprattutto ad aumentare l'efficienza della gestione dell'ufficio Soci da parte della nostra Società in house. Questo ufficio, pur conservando alcune sue prerogative di natura prettamente operativa, deve divenire, sotto l'impulso della Direzione e dell'Amministratore Delegato della Società, un organismo sempre più di supporto alle attività associative, di sostegno, di promozione ed affiancamento nei progetti di sviluppo relativi a questa primaria funzione dell'A.C.

Dal punto di vista promozionale e del marketing, si provvederà a rafforzare ulteriormente nel 2013 il servizio dei corsi per recupero punti della patente per soci, il servizio di logistica e di segreteria per le associazioni e scuderie automobilistiche, il servizio della seconda auto ed il potenziamento del servizio di consulenza legale. Tramite la Società di servizi, sarà posta in atto una struttura specifica che dovrà curare la presenza dell'A.C. Lucca alle manifestazioni organizzate localmente e occuparsi di raccogliere i fondi necessari attraverso il ricorso alle sponsorizzazioni, coinvolgendo in tali azioni quella o quelle delegazioni che operano sul territorio presso il quale le iniziative vengono intraprese.

Per una maggiore e più efficace visibilità dell'Ente e dei suoi servizi è stata

portata a compimento una completa ristrutturazione del sito che verrà nel prossimo anno ulteriormente implementato in tutte le sue funzioni. Ciò per renderlo uno strumento più adatto e flessibile per soddisfare meglio i bisogni e le richieste dei visitatori e corrispondere a tutte quelle esigenze evidenziate nel piano triennale della trasparenza e integrità.

Come progetto da sviluppare a livello locale si propone quanto segue:

nel 2012 e nel 2011 questo A.C. ha dovuto sopportare una netta decurtazione delle proprie entrate a causa delle evidenti difficoltà economiche e finanziarie che il nostro Paese si è trovato ad affrontare. La diminuzione drastica nelle vendite di auto nuove ed usate; il minor consumo di carburanti; la minore propensione alla spesa da parte dei cittadini si sono riflesse negativamente sulla commercializzazione e la diffusione dei nostri prodotti. Le entrate dal 2009 al 2012 (dato previsionale) sono scese da €. 2.165.000,00 a €. 1.942.000,00 (- 10,30%), creando non poche difficoltà sulla normale gestione dell'Ente.

Si rende pertanto necessaria una rivisitazione organizzativa al fine di razionalizzare il nostro apparato e conseguire, con una particolare attenzione ai costi, il mantenimento di un equilibrio economico fino ad ora ottenuto, ma che, se non adeguatamente monitorato e non suffragato da interventi drastici ed invasivi dell'attuale assetto, potrebbe anche venire a mancare.

Parlando di costi, non si può fare a meno di considerare le spese per il mantenimento della nostra rete di vendita (delegazioni) alla quale l'Ente fornisce una serie di "facilitazioni" come il pagamento dei canoni di affitto, la rete informatica con fornitura dell'hardware e del software e tutta quell'assistenza tecnica e commerciale di cui necessitano i delegati. A fronte

di quanto sopra, le delegazioni versano all'Automobile Club una royalty che, a seconda dei casi, va dal 10 al 30% degli introiti del servizio di assistenza automobilistica.

Si propone quindi come progetto locale il passaggio di tutti i contratti di affidamento intercorrenti con le delegazioni aventi scadenza nel 2013 e nel 2014 dal sistema prima evidenziato ad un sistema, ormai adottato dalla totalità degli Automobile Club, di adeguata autonomia dei nostri punti vendita, riscuotendo dagli stessi un importo per l'uso del marchio ed il rimborso del canone di affitto e lasciandoli liberi di trovare sul mercato i programmi gestionali a loro più consoni. In tal modo l'Ente si potrebbe liberare dall'onere dell'assistenza tecnica ormai divenuta difficile a causa del prepensionamento del funzionario che seguiva tutto l'aspetto informatico.

Questo sistema, oltre a fornire una entità di entrata sufficientemente certa, dovrebbe pure produrre una contrazione dei costi che attualmente si sostengono per l'organizzazione di tutto il complesso apparato.

Se codesto Consiglio ritiene di adottare tale progetto, lo stesso, adeguatamente elaborato nella sua stesura, verrà portato all'approvazione nel mese di ottobre.

Lucca, 26 settembre 2012

Il Direttore

Claudio Loria”

Il Consiglio Direttivo, udita la Relazione del Direttore, approva il suindicato progetto.

5) Nota dello Studio Legale Altavilla.

Prende la parola il Direttore, il quale fa presente che l'Avv. Altavilla con nota 10.9.2012 chiede a questo Ente se intende proseguire nel ricorso al Tar nella causa ACI Lucca/Comune di Porcari, in quanto, essendo decorsi cinque anni dalla data del deposito, tale ricorso sarà dichiarato decaduto.

A tal fine il Direttore ricorda che nell'aprile 2007 fu presentato il suindicato ricorso perché il Comune di Porcari autorizzò la costruzione di un impianto carburanti con bandiera Kuwait ad una distanza di soli 626 metri rispetto a quello di proprietà dell'Ente, mentre la distanza regolamentare era di 700 metri.

Il Direttore, a questo punto, chiede al Consiglio cosa intende deliberare.

Il Consiglio Direttivo, udito quanto sopra, visto il ricorso presentato a suo tempo, considerata la liberalizzazione nell'installazione dei distributori carburanti ai sensi dell'art. 83/bis commi 17 e 19 della legge 133/2008 (legge Bersani), vista inoltre la sentenza del Consiglio di Stato n. 2456/2012 in cui è stato presentato un ricorso per i nostri stessi motivi e lo stesso Consiglio lo respingeva, facendo riferimento alla pronuncia della Corte di Giustizia U.E. dell'11.3.2010 n. 384/08, tenuto conto che non esistono più vincoli di distanze, considerato, altresì, che una nuova istanza di fissazione di udienza appare superflua per i motivi sopra detti, stabilisce che tale ricorso venga dichiarato perento.

6)Varie ed eventuali.

Non viene discusso alcun argomento.

Alle ore 18,00 circa il Presidente dichiara chiusa la riunione. Dal che' il presente verbale letto, approvato e sottoscritto.

Il Presidente

Il Segretario

(Dott. Roberto Monciatti)

(Dr. Claudio Loria)