

PROCEDURE CONCORSUALI

di GIANLUIGI FINO

Natura della convenzione in moratoria

La convenzione in moratoria si colloca fra gli altri accordi di turnaround aziendale per risolvere la crisi d'impresa.

La convenzione in moratoria, pur assumendo connotazioni prettamente stragiudiziali in quanto sottratto all'omologazione, prevede una **fase giudiziale eventuale**, veicolata dall'opposizione dei creditori e giustificata dall'effetto vincolante che il negozio così concluso, a determinate condizioni, produce nei confronti dei non aderenti, in deroga al principio di relatività del contratto. La convenzione di moratoria si pone, dunque, di fatto, in **posizione intermedia fra gli accordi di ristrutturazione a efficacia estesa e le figure di soluzione stragiudiziale pura della crisi.**

Tale strumento si sostanzia in un accordo tra l'imprenditore e i creditori raccolti in "categorie" volto sostanzialmente a differire le scadenze dei crediti senza intaccarne l'ammontare. La norma di riferimento prevede che la convenzione sia da ritenersi efficace anche nei confronti dei creditori non aderenti, qualora appartengano alla medesima categoria del soggetto creditore che l'ha finalizzata. Va rilevato sin da subito che l'accesso a tale istituto è consentito a qualsiasi tipo di imprenditore e senza condizionamenti dimensionali dell'impresa, rendendolo per questo decisamente più fruibile di altre alternative similari.

L'art. 62 del Codice della crisi pone però delle **condizioni** affinché si possa perfezionare la convenzione, ovvero che: **tutti i creditori appartenenti alla categoria siano stati informati** dell'avvio delle trattative o siano stati messi in condizione di parteciparvi in buona fede e abbiano ricevuto complete e aggiornate informazioni sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria del debitore, nonché sulla convenzione e i suoi effetti; **i crediti dei creditori aderenti rappresentino il 75%** di tutti quelli appartenenti alla categoria, fermo restando che un creditore può essere titolare di crediti inseriti in più di una categoria; vi siano concrete prospettive che i creditori della medesima categoria non aderenti, cui vengono estesi gli effetti della convenzione, possano risultare **soddisfatti** all'esito della stessa in misura non inferiore rispetto alla liquidazione giudiziale; **un professionista indipendente abbia attestato la veridicità dei dati aziendali,** l'idoneità della convenzione a disciplinare provvisoriamente gli effetti della crisi e la ricorrenza delle condizioni di cui al punto che precede (cioè la possibilità per i creditori di essere soddisfatti in misura migliorativa rispetto all'alternativa liquidatoria).L'art. 62, cc. 4, 5, 6, 7 e 8 del Codice della crisi disciplina il procedimento: **il debitore ha l'obbligo di comunicare la convenzione e la relazione del professionista ai creditori non aderenti i quali possono opporsi entro 30 giorni.**

Non è stata ripetuta la previsione della sottoposizione del **termine per l'opposizione alla sospensione nel periodo feriale**, contenuta nell'art. 48 del Codice della crisi, considerato che, in questo caso, il termine decorre da una comunicazione del debitore e non dall'iscrizione nel Registro delle Imprese e che i creditori non aderenti a cui si vuole estendere la convenzione di moratoria devono essere obbligatoriamente informati delle trattative, sicché, diversamente da quanto può accadere per i creditori estranei agli accordi di ristrutturazione, essi sono già necessariamente a conoscenza dell'iniziativa dell'imprenditore.

Il tribunale decide sulle opposizioni in camera di consiglio con sentenza nei cui confronti è ammesso reclamo.