

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 simili.

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.