

Le Convenzioni di moratoria

D. lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 – *Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza in attuazione della legge 19 ottobre 2017, n. 155*

(*Omissis*)

Art. 62

Convenzione di moratoria

1. La convenzione di moratoria conclusa tra un imprenditore, anche non commerciale, e i suoi creditori, diretta a disciplinare in via provvisoria gli effetti della crisi e avente ad oggetto la dilazione delle scadenze dei crediti, la rinuncia agli atti o la sospensione delle azioni esecutive e conservative e ogni altra misura che non comporti rinuncia al credito, in deroga agli articoli 1372 e 1411 del codice civile, è efficace anche nei confronti dei creditori non aderenti che appartengano alla medesima categoria.

2. Ai fini di cui al comma 1 occorre che:

a) 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;

b) i crediti dei creditori aderenti appartenenti alla categoria rappresentino il settantacinque per cento di tutti i creditori appartenenti alla categoria, fermo restando che un creditore può essere titolare di crediti inseriti in più di una categoria;

c) 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;

d) 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 alla lettera c).

3. In nessun caso, per effetto della convenzione, ai creditori della medesima categoria non aderenti possono essere imposti l'esecuzione di nuove prestazio-

ni, la concessione di affidamenti, il mantenimento della possibilità di utilizzare affidamenti esistenti o l'erogazione di nuovi finanziamenti. Non è considerata nuova prestazione la prosecuzione della concessione del godimento di beni oggetto di contratti di locazione finanziaria già stipulati.

4. La convenzione va comunicata, insieme alla relazione del professionista indicato al comma 2, lettera d), ai creditori non aderenti mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento o presso il domicilio digitale.

5. Entro trenta giorni dalla comunicazione può essere proposta opposizione avanti al tribunale.

6. Il tribunale decide sulle opposizioni in camera di consiglio con sentenza.

7. Contro la sentenza che pronuncia sulle opposizioni è ammesso reclamo ai sensi dell'articolo 51.

(Omissis)

La convenzione di moratoria nel Codice della crisi

1. L'art. 62 del Codice riprende l'art. 182-*septies*, co. 5, l.fall. con alcune importanti modifiche. In primo luogo la norma dà applicazione all'art. 5 co. 1 della legge delega che prevede l'ampliamento dei soggetti cui la convenzione di moratoria possa essere coattivamente estesa in modo da non comprendervi solo le banche, ma qualunque creditore. Simmetricamente a quanto disposto dall'art. 61 del Codice che sostanzialmente estende il disposto dell'attuale art. 182-*septies* l.fall. a qualunque categoria di creditori, il co. 1 dell'art. 62 prevede che la convenzione di moratoria possa essere conclusa *«tra un imprenditore, anche commerciale, e i suoi creditori»*, sia *«diretta a disciplinare in via provvisoria gli effetti della crisi»* e abbia ad oggetto *«la dilazione delle scadenze dei crediti, la rinuncia agli atti o la sospensione delle azioni esecutive e conservative e ogni altra misura che non comporti rinuncia al credito»*.

2. Il nuovo testo merita alcune precisazioni e considerazioni:

a. la convenzione di moratoria può essere conclusa con un debitore che non necessariamente deve svolgere attività commerciale. Ciò significa che anche l'imprenditore agricolo può accedere alla convenzione di moratoria così come all'accordo di ristrutturazione dei debiti (art. 57 del Codice). Si segnala però che l'accesso all'accordo di ristrutturazione (possibile e forse naturale esito della convenzione di moratoria) è consentito a un imprenditore (anche non commerciale) che non rientri nella categoria dell'imprenditore minore (v. art. 2 co. 1 lett. d, che riguarda gli imprenditori "sotto soglia" mantenendone inalterate le dimensioni attualmente in vigore). Quindi, l'imprenditore agricolo (che, a seguito del – forse illegittimo – mancato recepimento del chiaro disposto dell'art. 2.1. lett. (e) della legge delega, continua a non fallire) può accedere in ogni caso alla convenzione di moratoria. Può invece accedere all'accordo di ristrutturazione solo se è sopra soglia. L'accordo di ristrutturazione per l'imprenditore agricolo sopra soglia si aggiunge quindi al concordato minore (art. 74 ss.), e alla liquidazione controllata del sovraindebitato (art. 268 ss.), che costituiscono le procedure di sovraindebitamento previste per qualunque imprenditore agricolo.

Invece, l'imprenditore agricolo sotto soglia (a differenza dell'imprenditore agricolo sopra soglia) potrà accedere solo alle procedure di sovraindebitamento.

Venendo alla convenzione di moratoria, va segnalato che ad essa può accedere l'imprenditore commerciale e non commerciale (e cioè agricolo) anche se minore, e cioè sotto soglia. La differenza di trattamento tra accesso all'accordo di ristrutturazione (solo ad imprenditori sopra soglia) e accesso alla convenzione di moratoria (ammesso per qualunque imprenditore) ha la finalità di consentire all'imprenditore sotto soglia (che può accedere solo alle procedure di sovraindebitamento) di dotarsi di uno strumento protettivo nel corso delle negoziazioni con i creditori. Come è noto le misure protettive nel concordato minore sono previste solo dopo l'ammissione (art. 78 co. 2 lett. d). In altre parole, per gli imprenditori sotto soglia la convenzione di moratoria potrebbe essere uno strumento in qualche modo assimilabile al concordato con riserva previsto per gli imprenditori commerciali sopra soglia.

b. Sicuramente, anche in futuro il concordato con riserva (artt. 39 co. 3 e 44 co. 1 del Codice) continuerà a porsi in forte concorrenza rispetto alla convenzione di moratoria. Tuttavia in futuro le misure protettive (il cui contenuto può in parte sovrapporsi con quello della convenzione di moratoria) non saranno più automatiche (a differenza dell'attuale concordato con riserva) e non solo dovranno essere concesse dal giudice, ma potranno avere una durata massima di dodici mesi e non più illimitata fino al termine della procedura.

Si consideri che *(i)* la convenzione di moratoria anche ad efficacia estesa non richiede l'intervento obbligatorio del giudice ma solo in caso di contestazioni da parte di creditori cui si intende estenderla e *(ii)* che la durata della moratoria non è predeterminata e può eccedere anche il termine annuale. Sotto questo profilo la convenzione di moratoria ad efficacia estesa potrebbe essere anche più interessante rispetto alle misure protettive.

c. La convenzione di moratoria è concessa solo all'imprenditore in crisi e non a quello insolvente. L'art. 62, co. 1, afferma infatti che la convenzione di moratoria è «*diretta a disciplinare in via provvisoria gli effetti della crisi*». Viceversa, da un lato, l'accordo di ristrutturazione è offerto anche all'imprenditore insolvente (art. 57), e, dall'altro lato, l'accordo di ristrutturazione ad efficacia estesa (l'attuale 182-*septies* l.fall.) è previsto solo per accordi che non abbiano un contenuto liquidatorio, e quindi anche per situazioni di insolvenza reversibile.

Vi sono delle sottili distinzioni applicative tra convenzione di moratoria e accordo di ristrutturazione (soprattutto ad efficacia estesa) che non consentono di sovrapporre la convenzione di moratoria come una normale anticipazione rispetto all'accordo di ristrutturazione e, in par-

ticolare, a quello ad efficacia estesa (come invece avviene per l'attuale 182-*septies*).

Le considerazioni appena svolte consentono di attribuire una autonomia applicativa alla convenzione di moratoria, quale strumento temporaneo offerto in vista, ad esempio, di un piano di risanamento ex art. 56 (l'attuale piano ex art. 67, co. 3, lett. d, l.fall.). Addirittura, la convenzione di moratoria potrebbe rappresentare una reintroduzione della vecchia amministrazione controllata riveduta e corretta. Nulla vieta, ad esempio, di ipotizzare una convenzione di moratoria esecutiva di un piano di risanamento (e non solo propedeutica ad un piano di risanamento).

3. Come già detto, la convenzione di moratoria può prevedere una dilazione nelle scadenze dei crediti per capitale e interessi, la rinuncia agli atti giudiziari (tra i quali potrebbe ad esempio rientrare la rinuncia ad ipoteche giudiziali), la sospensione di azioni esecutive o cautelari con il solo limite che la moratoria non potrà prevedere rinunce a crediti.

Se il debitore raggiunge un accordo di moratoria avente il contenuto appena descritto con il 75% dei creditori appartenenti ad una determinata categoria omogenea, può estenderlo a tutti i creditori appartenenti a tale categoria, a condizione che:

a. *«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»*. Rispetto all'attuale testo dell'art. 182-*septies*, co. 5, vi sono alcune modifiche. In primo luogo, si richiede che i creditori non aderenti siano stati informati delle trattative o siano stati messi in condizione di parteciparvi, mentre nell'attuale testo la congiunzione è "e". La modifica della congiunzione da "e" a "o" significa che non necessariamente i creditori devono essere stati informati fin dall'inizio delle trattative volte alla stipula della convenzione. E' sufficiente che a un certo momento, nel corso della negoziazione (e comunque prima del raggiungimento di un accordo con alcuni creditori) tutti i creditori siano informati della volontà del debitore di pervenire ad una convenzione di moratoria.

La buona fede nelle trattative, espressamente richiesta dalla norma, riguarda sia il debitore che deve consentire a tutti i creditori di prendere parte alle trattative, sia i creditori che, se decidono di partecipare alle trattative, devono assumere un atteggiamento di leale collaborazione o anche di leale contrapposizione, esponendo però in modo chiaro la propria posizione. Se qualche creditore si disinteressa della trattativa, il

debitore, una volta raggiunto l'accordo di moratoria, glielo comunica e lo invita, se il creditore ritiene, ad aderirvi, mettendogli a disposizione tutte le informazioni rilevanti al fine di poter esprimere un consenso informato.

Occorre chiedersi se la circostanza che la convenzione di moratoria possa riguardare tutti i creditori imponga un'informativa a tutti i creditori o solo a quelli ai quali si chiede la moratoria. Non vi è dubbio che devono essere informati solo i creditori interessati dalla moratoria (v. art. 62, co. 2, lett. a).

Una seconda modifica rispetto all'attuale norma riguarda il contenuto delle informazioni da darsi ai creditori: non solo quelle riguardanti il contenuto dell'accordo ma anche *«complete e aggiornate informazioni sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria del debitore»*. Il che significa che il debitore deve fornire ai creditori o il bilancio di esercizio, se recente, o una situazione *ad hoc* da redigersi nelle forme del bilancio e una relazione degli amministratori. La nuova norma sembra riecheggiare la fattispecie esaminata da Trib. Napoli, 30 novembre 2016¹, allorché a fronte delle doglianze di un creditore che lamentava il mancato deposito del bilancio dal quale sarebbe emersa la perdita del capitale sociale, aveva affermato che il comportamento del debitore non era censurabile purché venga fornito al creditore un quadro aggiornato sulla sua situazione patrimoniale economica e finanziaria.

b. La categoria dei creditori ai quali viene proposta la convenzione di moratoria sia stata correttamente formata.

L'art. 62 non menziona in alcun modo i criteri per individuare la categoria dei creditori, ma si può trarre un utile riferimento dall'art. 61 (accordi di ristrutturazione ad efficacia estesa) che consente di estendere l'accordo a creditori *«che appartengano alla medesima categoria, individuata tenuto conto dell'omogeneità di situazione giuridica e di interessi economici»*. In sostanza i criteri di formazione della categoria corrispondono a quelli previsti per la formazione delle classi nel concordato preventivo. Si segnala però che l'art. 85 del Codice, dopo aver previsto al co. 3, lett. c, la possibilità che il piano di concordato preveda la *«eventuale suddivisione dei creditori in classi»*, non menziona più l'attuale criterio della *«posizione giuridica e interessi economici omogenei»* (art 160, co. 1, l.fall.). L'art. 85, in applicazione della legge delega indica però, i casi in

¹ In *Il fallimento*, 2017, 841, con nota di AIELLO (unica decisione edita sulla convenzione di moratoria).

cui la formazione delle classi è obbligatoria, e cioè: (i) creditori titolari di crediti previdenziali o fiscali dei quali non sia previsto l'integrale pagamento; (ii) creditori titolari di garanzie prestate da terzi; (iii) creditori che vengono soddisfatti anche in parte con utilità diverse dal denaro.

La mancata menzione dell'omogeneità di posizione giuridica e di interessi economici nel nuovo concordato preventivo significa che il debitore può creare classi differenziate anche tra soggetti che si trovino nella medesima posizione giuridica ed economica. L'unico limite è rappresentato dal divieto di alterare l'ordine dei privilegi.

Sicuramente questa modalità di formazione delle classi non può essere seguita nell'accordo di ristrutturazione ad efficacia estesa che parla espressamente di categorie di creditori da individuarsi «*tenuto conto dell'omogeneità di posizione giuridica ed interessi economici*» (art. 61 co.1).

È ben vero che l'art. 62 del Codice sulla convenzione di moratoria parla semplicemente di «*categorie*» senza menzionare i criteri di formazione, ma, come già detto, la vicinanza con l'art. 61 induce a trasporre la previsione dell'art. 61 anche all'art. 62.

Ai sensi dell'art. 85 del Codice, una categoria di creditori potrà quindi essere rappresentata dai creditori privilegiati incapienti, un'altra dai creditori beneficiari di garanzie di terzi, un'altra ancora dai creditori che verranno soddisfatti con utilità diverse dal denaro. Va però detto che in occasione della stipula della convenzione di moratoria è probabile che non si conoscano ancora i creditori privilegiati incapienti e quelli che verranno soddisfatti con beni diversi dal denaro.

Inoltre, per la formazione delle categorie si potrà fare riferimento all'esperienza maturata in occasione del concordato preventivo e quindi si potranno suddividere i creditori in fornitori strategici e no, banche e altri creditori finanziari, ecc.

Non c'è un limite al dettaglio nella suddivisione per categorie, basta che si basi su elementi oggettivi che la giustifichino e su un'applicazione in buona fede delle regole di formazione dei contratti. Ciò significa, ad esempio, che all'interno dei creditori finanziari si potrà distinguere tra creditori a breve o a medio lungo, o tra creditori di firma. Sicuramente necessaria sarà la distinzione tra soggetti garantiti con garanzia capiente e soggetti non garantiti². La distinzione tra categorie di creditori deve essere una sorta di «*vestito su misura*» da costruirsi di volta in volta su

² Trib. Napoli, 30 novembre 2016, cit.

basi oggettive che giustifichino il classamento. Ad esempio, non tutti i creditori garantiti sono necessariamente sullo stesso piano: occorre distinguere tra garanti capienti o no. Ugualmente, tra banche con credito a breve occorre distinguere tra credito a breve in bianco e credito autoliquidante (e tra questi occorre distinguere tra autoliquidante “*genuino*” e autoliquidante “*sulla carta*”). Insomma, non si possono dare ricette valide per ogni situazione; in questi casi il rinvio alla buona fede (soprattutto del debitore, ma anche del creditore) è necessario. Ad esempio, non si potranno creare maliziosamente categorie volte esclusivamente al raggiungimento della percentuale del 75% di aderenti.

Occorre chiedersi se ai fini della stipula della convenzione di moratoria il classamento sia obbligatorio. A differenza dell’art. 85 del Codice, che per il concordato individua alcuni limitati casi di classamento obbligatorio, nulla si dice di esplicito, ma la circostanza che:

(i) L’estensione dell’accordo di ristrutturazione o della convenzione di moratoria possa avvenire nei confronti di creditori appartenenti «*alla medesima categoria, individuata tenuto conto dell’omogeneità di posizione giuridica ed interessi economici*»

(ii) L’intervento del giudice per valutare la legittimità o meno dell’estensione dell’accordo o della convenzione sia solo eventuale, e cioè solo in caso di opposizione da parte di un creditore contrario all’estensione

(iii) L’opposizione del creditore ragionevolmente riguarderà l’illegittima formazione delle classi³

induce a ritenere che il debitore, pur non essendo obbligato alla formazione delle classi, dovrà porre molta attenzione ai soggetti cui vuole estendere l’accordo perché tali soggetti potrebbero proprio contestare il (mancato) classamento. In altre parole, il classamento nell’accordo ad efficacia estesa e nella convenzione di moratoria è di fatto obbligatorio⁴.

c. «*Un professionista indipendente abbia attestato la veridicità dei dati aziendali, l’idoneità della convenzione a disciplinare provvisoriamente gli effetti della crisi*» e ... «*i creditori della medesima categoria non aderenti cui vengono estesi gli effetti della convenzione possano risultare*

³ O almeno così è stato nell’unico precedente in termini relativo alla convenzione di moratoria: Trib. Napoli 30 novembre 2016, cit., e così è stato negli unici due precedenti editi in termini relativi all’art. 182-*septies*: Trib. Milano, 11 febbraio 2016, in *www.ilcaso.it* e Trib. Forlì, 5 maggio 2016, in *Giur. Comm.*, 2016, II, 1276.

⁴ Nello stesso senso v. RANALLI, *La convenzione di moratoria di cui all’art. 182 septies l.f.*, in *Il Fallimento*, 2016, p. 889.

soddisfatti all'esito della stessa in misura non inferiore rispetto alla liquidazione giudiziale».

Rispetto all'attuale art. 182-*septies*, co. 5, l.fall. il compito del professionista attestatore viene esteso e modificato. Attualmente il professionista deve attestare «*l'omogeneità della posizione giuridica e degli interessi economici fra i creditori interessati alla moratoria*». In caso di contestazioni il tribunale deve verificare non solo la regolarità formale dell'estensione (sotto il profilo della posizione giuridica e interessi economici delle categorie, della percentuale di adesioni e del coinvolgimento dei creditori nelle trattative), ma anche che la soddisfazione del creditore, in caso di estensione dell'accordo, avvenga «*in misura non inferiore rispetto alle alternative concretamente praticabili*». Ciò significa che nell'attestazione il professionista deve farsi carico anche degli elementi che, in caso di contestazione, verrebbero esaminati dal tribunale.

Nel nuovo testo la novità consiste in primo luogo nel fatto che il professionista deve attestare la veridicità dei dati aziendali (come avviene per tutte le altre attestazioni, comprese quelle previste per l'accordo di ristrutturazione anche ad efficacia estesa) e quindi dovrà porre in essere tutte le verifiche/circularizzazioni normalmente previste per tutte le attestazioni. Inoltre, a differenza del passato, il professionista deve esplicitamente attestare anche la convenienza della moratoria rispetto alla liquidazione giudiziale. L'attuale art. 182-*septies*, l.fall. parla invece di controllo del tribunale rispetto «*alle alternative concretamente praticabili*». Il nuovo e diverso testo di legge sembra ora escludere il concordato preventivo come alternativa che il tribunale deve valutare rispetto all'accordo. E la modifica ha un senso, posto che il concordato è una procedura nella disponibilità del solo debitore e la proposta di concordato può essere articolata dal debitore nelle forme più varie e neppure astrattamente prevedibili da parte del tribunale. Viceversa, la liquidazione giudiziale non è nella disponibilità del solo debitore e, soprattutto, ha uno scontato esito liquidatorio, per cui è facilmente confrontabile da parte del tribunale.

Piuttosto, se è chiaro il raffronto accordo/liquidazione giudiziale, meno chiaro è il confronto tra una misura temporanea come la convenzione di moratoria e la liquidazione giudiziale. La convenzione di moratoria esclude, infatti, pagamenti (eventualmente anche per interessi) nel corso della moratoria stessa e quindi, come tale, è sicuramente peggiore di una procedura alternativa anche liquidatoria che necessariamente prevederà dei pagamenti. Né si può pretendere (perché non previsto dalle norme) che il debitore in occasione della moratoria illustri già il piano che intenderà presentare, anche se nei fatti il debitore dovrà abbozzare

ai creditori le proprie future intenzioni che, però, potrebbero non trovare ancora un esplicito riflesso nel testo della convenzione di moratoria.

Non si può propendere per una interpretazione sostanzialmente abrogativa di tale previsione⁵ anche perché rispetto all'art. 182-*septies* in cui nella stessa norma si trattava sia dell'accordo con intermediari sia della moratoria, ora il Codice dedica una norma esplicita alla convenzione di moratoria che prevede espressamente il confronto rispetto alla liquidazione giudiziale.

Nel vigore del 182-*septies*, l.fall. sono state espresse due opzioni interpretative nei fatti conciliabili tra loro e anche integrabili che ancora adesso possono essere riproposte. Secondo una prima opinione il confronto va fatto in termini di risorse disponibili per i creditori in caso di liquidazione attuale rispetto a una liquidazione differita al momento della scadenza della moratoria. In sostanza il tribunale, per ammettere la moratoria, deve verificare che il sacrificio provvisorio imposto al creditore estraneo sia compensato dalle maggiori utilità per i creditori che possono derivare dall'esecuzione dell'accordo. Con l'accordo si elimina il rischio della discontinuità aziendale che si manifesta nel differenziale tra il valore del complesso aziendale in funzionamento e il valore di liquidazione atomistico⁶.

A tale criterio di valutazione potrebbe aggiungersene un secondo di natura più qualitativa che quantitativa, consistente nell'accertamento del fatto che la moratoria può procurare ai creditori un vantaggio sotto il profilo della legittimità e stabilità del futuro pagamento alla luce del mantenimento della continuità aziendale reso possibile proprio dalla moratoria, rispetto ad un pagamento che sarebbe reso revocabile a causa dell'insostenibilità dell'esborso che, ove effettuato, condurrebbe l'impresa all'insolvenza o alla liquidazione giudiziale⁷.

Nell'unico caso esaminato dalla giurisprudenza, Trib. Napoli 30.11.2016, cit., il tribunale ha accolto l'opposizione del debitore perché in quel caso la moratoria avrebbe penalizzato la banca creditrice ipotecaria su un bene (nave) capiente che al termine della moratoria, a causa

⁵ Come in passato aveva fatto AIELLO, *Accordo di ristrutturazione con intermediari finanziari e convenzioni di moratoria*, in *Codice del fallimento* a cura di Ambrosini - Trapuzzano, 2017.

⁶ In questi termini RANALLI, *La convenzione*, cit., pp. 895 ss. e FABIANI, *La convenzione di moratoria diretta a disciplinare in via provvisoria gli effetti della crisi*, in *Il Fallimento*, 2015, p. 1277.

⁷ AIELLO, in *Il Fallimento*, 2017, p. 856.

dell'andamento negativo del mercato, sarebbe divenuto incapiente, senza che la banca avesse ricevuto la contropartita.

d. Non venga imposto ai creditori non aderenti «l'esecuzione di nuove prestazioni, la concessione di affidamenti, il mantenimento della possibilità di utilizzare affidamenti esistenti o l'erogazione di nuovi finanziamenti» (art. 62, co. 3).

La norma riprende integralmente e letteralmente l'attuale art. 182-*septies*, co. 7, allorché la moratoria poteva riguardare solo banche e altri creditori finanziari. Tant'è vero che il testo di allora era stato pensato proprio per le banche.

Nella nuova formulazione della moratoria, destinata a tutti i creditori, occorre interpretare il contenuto del co. 3 dell'art. 62 come riferito a tutti i creditori.

Occorre prima di tutto chiedersi cosa significa l'affermazione che non si possono estendere agli aderenti coatti «l'esecuzione di nuove prestazioni». Ci si riferisce a nuove prestazioni diverse da quelle previste in contratti esistenti o a nuove prestazioni *tout court*? Ritengo che la risposta debba restringere l'ambito della norma solo a nuove prestazioni non previste in contratti di durata esistenti. In altre parole, ben può il debitore chiedere una moratoria sul pagamento del pregresso e nel contempo la prosecuzione di forniture/appalti in corso. Questa interpretazione è conforme a quella che è stata data sulla base dell'attuale art. 182-*septies* ai contratti pendenti nel settore bancario, laddove, con riferimento alle linee autoliquidanti, si era ritenuto di estendere ai creditori non aderenti il mantenimento delle linee autoliquidanti nei limiti dell'utilizzato (e non dell'accordato), anche perché altrimenti la moratoria perderebbe di significato⁸. D'altronde, lo stesso co. 3 dell'art. 62 afferma che «non è considerata nuova prestazione la prosecuzione della concessione del godimento di beni oggetto di contratti di locazione finanziaria già stipulati» e quindi conferma che il mantenimento della situazione esistente non è una nuova prestazione.

Se per i leasing la prosecuzione del contratto, con congelamento dei debiti pregressi, non costituisce nuova prestazione, la stessa regola dovrebbe applicarsi anche per la linea di credito autoliquidante nei limiti dell'utilizzato.

O, ancora, ritengo che la moratoria possa prevedere una esclusione pattizia del *pactum de compensando* (diffuso nei contratti bancari) e che

⁸ Così RANALLI, *La convenzione*, cit., e FABIANI, *La convenzione*, cit.

tale previsione possa essere estesa coattivamente in quanto non rappresenta una nuova postazione ma la rinuncia ad un diritto.

In conclusione, è indubbio che sia l'accordo di ristrutturazione ad efficacia estesa, sia la convenzione di moratoria rappresentino strumenti di applicazione pratica abbastanza complicata (come è confermato dalla scarsissima casistica giurisprudenziale verificatasi nel vigore dell'art. 182-*septies* l.fall.). Tuttavia, la loro presenza costituisce un sicuro deterrente rispetto a comportamenti opportunistici. E questo solo fatto è sufficiente per valutarli positivamente a prescindere dalla loro futura diffusione.

MARCO ARATO