



BUSINESS INSIDER ITALIA

Il coronavirus è il ‘material adverse change’ del 2020 che può far saltare in aria fusioni e acquisizioni e altri contratti.



Coronavirus – Willie Siau / SOPA Images / LightRocket via Getty Images

12 marzo 2020

Tra gli effetti economici della diffusione del coronavirus ce n'è uno squisitamente tecnico che potrebbe avere conseguenze incalcolabili. Per capire di cosa si tratta, occorre tenere presente che nei contratti societari, si pensi per esempio a quelli relativi a fusioni e acquisizioni (m&a), è ormai quasi sempre **inserita una clausola cosiddetta “Mac”** (*material adverse change* o *material adverse effect*) che in italiano può essere traducibile con **“clausola di assenza di effetti sfavorevoli”**.

In pratica, al momento della stipula di un contratto, si mette nero su bianco che, nel caso in cui dovessero verificarsi effetti sfavorevoli in grado di mutare lo scenario di riferimento, **alcune condizioni potrebbero essere riviste o addirittura l'intera operazione potrebbe saltare**. Le Mac hanno preso piede dopo l'11 settembre 2001, quando cioè è diventato chiaro che occorre lasciare un certo margine all'interno dei contratti **per contemplare il verificarsi di avvenimenti imprevedibili** e in grado di mutare completamente lo scenario economico di riferimento.

E, al pari dell'attentato alle Torri Gemelle, il coronavirus potrebbe rappresentare uno di quegli eventi in grado di far scattare le clausole Mac. Vediamo come. Innanzi tutto, Andrea Marchetti, partner dello studio legale Tonucci & Partners, precisa che, in generale, **“una clausola Mac all'interno di un contratto di fusioni e acquisizioni riguarda la possibilità, al verificarsi di determinate condizioni, di mettere in discussione il prezzo della transazione oppure l'intera operazione”**.

Ma non è detto, a parere di Marchetti, che la diffusione della pandemia di Covid-19 possa fare scattare **in automatico** una di queste clausole: *“Dipende dal settore di riferimento in cui la società interessata dal contratto si trova a operare. Per alcune società, infatti, il coronavirus può provocare un deterioramento dei conti aziendali, ma **per altre può rappresentare persino un’opportunità**. Per meglio comprendere quest’ultimo caso si pensi, per esempio, a una società che produce mascherine o in generale alle aziende del ramo farmaceutico. In quel caso una clausola Mac potrebbe essere invocata dal venditore **addirittura per rivedere il prezzo al rialzo**”*.

*“Il tema vero – commenta Alberto Predieri, partner di De Bedin & Lee Studio Legale Associato – è che chi ha un interesse a fare scattare una clausola Mac **farà di tutto per usare l’attuale situazione a proprio vantaggio**. Se, da una parte, non credo che nessuno abbia inserito nei contratti una clausola che prevede esplicitamente la diffusione di una pandemia, dall’altra, il coronavirus può essere invocato in maniera indiretta”*.

Chiarisce Predieri: *“Se, per esempio, in un contratto viene inserita una clausola Mac **che prevede che le forniture di un’azienda restino invariate** ma poi in Cina, per la diffusione del coronavirus, si chiudono gli stabilimenti e la stessa azienda resta senza dei pezzi o delle componenti, allora l’acquirente **non sta più comprando quello che era stato inizialmente pattuito**. E per questo motivo potrà fare valere la clausola Mac”,* ossia la clausola legata al verificarsi, nell’arco di tempo che va dalla stipula del contratto al suo perfezionamento, di eventi sfavorevoli.

Attenzione, però, a non confondere la clausola Mac con le cause cosiddette “di forza maggiore”. *“Giuridicamente – precisa Predieri – **la forza maggiore è per lo più collegata a contratti di lunga durata** mentre il material adverse change è un evento più legato al breve termine, ossia a quel lasso di tempo incorrente tra la firma di un contratto e il suo perfezionamento”*.