

MAC CLAUSES

Avv. Martina Vancini

Nella maggior parte dei contratti di acquisizione di partecipazioni societarie viene inserita la cosiddetta MAC, *material adverse change clause*.

Si tratta di uno strumento negoziale, di matrice di *common law*, che contribuisce a supplire alla carenza di norme generali di riferimento in materia di impossibilità o eccessiva onerosità sopravvenuta.

In particolare, è una clausola che concede una via di fuga all'acquirente qualora, dopo la sottoscrizione del *Sale and Purchase Agreement* ma prima del *Closing* si verifichino delle circostanze che compromettono il valore della *Target*. Per esempio, una perdita improvvisa di fatturato, un contenzioso giudiziario importante o l'abbandono di un cliente chiave. Se si verifica un *material adverse change* l'acquirente può uscire dal contratto.

Il punto delicato è negoziare il contenuto di queste clausole: sarà infatti necessario definire quali siano gli ambiti in cui l'*adverse change* debba verificarsi e quale soglia di materialità debba essere raggiunta per far sì che detta clausola venga invocata.

Nei contratti di acquisizione, il compratore vorrà adottare una definizione ampia e generale mentre il venditore vorrà restringere al massimo la portata della clausola. La soluzione spesso raggiunta è un compromesso tra le opposte esigenze: la *MAC clause* viene redatta in modo generico per tutelare al massimo l'acquirente ma sottoposta ad una serie di eccezioni, che tutelano il venditore. La funzione di tali eccezioni è individuare una serie di eventi, pur materiali e avversi, alla presenza dei quali l'acquirente non gode del diritto di uscire dal contratto. Dunque il *Sale and Purchase Agreement* sarà tanto più *buyer friendly* quanto più sarà ampia la nozione e, viceversa, sarà *seller friendly* se saranno fondamentali solo poche ed eccezionali circostanze negative per la *Target*.

Dette clausole rispondono all'esigenza di far fronte ad un quadro di rischio crescente legata ad uno scenario internazionale imprevedibile e improvvisamente mutevole ed evidenziano come il *Sale and Purchase Agreement* venga sottoscritto *rebus sic stantibus* ma allocando alcuni rischi relativi al cambiamento in capo al *seller* e altri in capo al *buyer*.

Il presente articolo non intende fornire un parere legale e, per l'effetto, non può essere considerato sostitutivo di una consulenza legale specifica.

[Clicca qui per scaricare l'articolo in PDF](#)