



L'AVVOCATO DEL GIORNO

## Giuseppe De Falco, partner, Ughi e Nunziante Studio Legale Associato

24 aprile 2012

A CURA DELLA REDAZIONE DI LEX24



L'avv. Giuseppe de Falco è socio dal 2001 di Ughi e Nunziante – Studio Legale Associato con sede a Roma e Milano. La sua formazione e la sua esperienza sono concentrate nel settore del diritto societario, bancario e commerciale in generale. Nato a Potenza il 20 febbraio 1966, è entrato a far parte dello studio, dapprima come associate nel 1994 e, in seguito, come socio a partire dal 2001.

### LA FORMAZIONE

#### **Quando sono nati il Suo interesse per il diritto e la consapevolezza di intraprendere la carriera di avvocato?**

Dopo gli anni del liceo classico, la mia formazione prettamente umanistica non si è mai incontrata con il diritto. Tuttavia, notai ed avvocati si iscrivono nella tradizione della mia famiglia da secoli e, quindi, ho sempre avuto cognizione diretta, di prima mano, del profilo professionale e morale che un avvocato deve rivestire anche se oggi il mondo professionale è molto diverso, per certi aspetti migliore, per altri peggiore.

#### **Quali sono stati i Suoi studi giuridici?**

Mi sono laureato all'Università di Napoli, Federico II, dove ho poi continuato gli studi dapprima con una specializzazione biennale in diritto commerciale e poi iniziando un dottorato di ricerca.

#### **Ha svolto un'esperienza di studio all'estero?**

Dopo un paio di anni da Ughi e Nunziante, studio tradizionalmente molto legato al lavoro di matrice internazionale, è stato per me un approdo naturale studiare all'estero, precisamente alla London School of Economics and Political Sciences dove ho conseguito un Master of Laws in Banking and Finance.

### L'ATTIVITÀ PROFESSIONALE

#### **Il suo percorso professionale prima di diventare socio dello Studio Ughi e Nunziante?**

Decisi di accettare l'offerta dello studio dove attualmente sono socio nel 1994 mentre stavo preparando la mia tesi di dottorato. Tranne un breve trascorso nello studio paterno, improntato alla migliore tradizione del single practitioner, ho accettato l'offerta di Ughi e Nunziante dirottando significativamente dal tracciato di una lunga tradizione familiare.

#### **Quali attività svolge attualmente all'interno del Suo Studio?**

Oggi sono socio e membro del comitato di gestione della sede romana. Non ho mai coltivato l'aspirazione a svolgere lavori troppo specializzati perché, a mio modesto avviso, impoveriscono la capacità del professionista e ne riducono gli stimoli intellettuali. Oggi lavoro in tutti i campi del diritto commerciale ma, in particolar modo, nella contrattualistica, specie bancaria, e nella consulenza societaria a tutto tondo.

#### **Un successo professionale che non dimentica mai?**

In campo stragiudiziale (quello in cui opero con netta prevalenza) non sempre il successo professionale è immediatamente tangibile come quando si vince un contenzioso. Non posso non menzionare di aver guidato, come consulente della società quotanda, la prima IPO presso la Borsa Italiana da parte di una società estera mediante la direttiva sul riconoscimento automatico dei prospetti. Ho anche partecipato a importanti privatizzazioni (ENEL, Aeroporti di Roma, Autostrade) volta per volta come consulente dell'azionista o delle banche. Recentemente ho curato, in collaborazione con lo studio Satta che si è occupato delle relative questioni amministrative, gli aspetti contrattuali e civilistici della prima operazione di mobile ticketing applicata ai trasporti, quella che vede coinvolta ATAF, i principali operatori telefonici italiani ed Ericsson. È un'importante novità per il mercato italiano dei pagamenti in cui il mio lavoro è consistito nel rimuovere, certiosamente, numerosi ostacoli legali e nel creare una complessa architettura contrattuale. In generale, quando si aiuta un'impresa a realizzare una nuova avventura economica, tanto più se concreta e visibile, c'è sempre una soddisfazione.

#### **Oltre all'impegnativa attività professionale, svolge anche attività didattiche e accademiche?**

I miei trascorsi universitari hanno lasciato tracce indelebili dell'interesse per lo studio e l'approfondimento del diritto per cui, oltre che attraverso pubblicazioni in riviste, commentari o libri più specifici, partecipo quale docente in diversi Master tra cui quello di "Diritto e Impresa" del Il Sole 24Ore, quello in "Diritto del Commercio Internazionale" presso La Sapienza di Roma, per citarne alcuni. Sono talvolta relatore in convegni.

### **E' iscritto ad Associazioni professionali? Quali?**

Sono membro dell'International Bar Association, dell'Union Internationale des Avocats e dell'Associazione Europea di Diritto Bancario e Finanziario.

### **Lo strumento tecnologico che considera indispensabile per la Sua professione?**

Oggi è tutto tecnologico. Il Blackberry, alcuni *software* come il Deltaview per chi è abituato a scambiare bozze di contratti e le banche dati. Mi attendo una maggiore diffusione degli e-book. Sarebbe comodissimo avere a portata di consultazione codici, leggi e centinaia di libri di informazione giuridica in un semplice *tablet*.

### **IL SETTORE BANKING AND FINANCE**

#### **Quali sono le problematiche attuali del settore in cui siete più attivi?**

In questo specifico settore pesa enormemente la crisi di liquidità, i crescenti costi di capitalizzazione delle banche, la cautela nella strutturazione ed erogazione di finanziamento da parte delle banche, l'incertezza del *pricing* delle operazioni di finanziamento. Emerge invece l'esigenza delle società finanziarie di ricevere dai legali un'assistenza di tipo diverso cui non tutti i legali sono pronti: mi riferisco all'area della conformità legale, incluso l'antiriciclaggio, l'adeguatezza patrimoniale e ed altre aree riconducibili alla *compliance lato sensu*.

#### **Quanto la situazione internazionale (caso Grecia /PIGS, Irlanda, Grecia e Spagna) ha influenzato le richieste e le scelte dei vostri clienti?**

Significativamente. Lo scenario sopra indicato è conseguenza della crisi internazionale che ha inciso anche sulla clientela *corporate*, costretta a fronteggiare la stretta del credito, da un lato, e la crisi di fornitori e clienti, dall'altro. Questo ha aumentato il lavoro di supporto legale nella fase patologica della vita aziendale ma anche costretto i legali e i professionisti in genere a svolgere quasi una funzione "bancaria" concedendo dilazioni, sia pure in condizioni di maggiore competizione sui costi e flessibilità tariffaria. Si è avuta inoltre una flessione di nuovi investimenti stranieri in Italia mentre investimenti esteri storicamente consolidati stanno abbandonando il Paese. Solo una cultura d'impresa diversa, oltre che nuove misure normative (che da sole non sono mai sufficienti) potranno determinare un'inversione di rotta.

#### **L'avvocato d'affari che si occupa oggi di diritto bancario e finanziario quali servizi offre ai propri clienti?**

Normalmente offre servizi di consulenza legale tradizionalmente intesa che, come dicevo poc'anzi, possono essere limitativi se non si tiene conto di nuovi settori della regolamentazione che conquistano sempre maggiore spazio nel modellare le procedure interne delle società del mondo bancario, finanziario e assicurativo.

### **LA PROFESSIONE DELL'AVVOCATO D'AFFARI**

#### **Quali sono i requisiti fondamentali di un avvocato d'affari?**

Ciò che distingue o dovrebbe distinguere un avvocato d'affari rispetto alla figura tradizionale dell'avvocato, è un profilo fortemente caratterizzato da due fattori fondamentali, a mio avviso:

- 1) la compenetrazione con logiche di impresa sia con riferimento ai clienti sia con riferimento all'organizzazione del proprio lavoro;
- 2) la dimensione internazionale.

L'attitudine al lavoro in team, la capacità di relazione, l'abitudine a lavorare in tempi spesso compressi con una certa compartecipazione decisionale, sono diretta conseguenza dei due fattori fondamentali che ho prima citato.

#### **Quanto è cambiato negli ultimi anni il modo di interpretare la professione di avvocato d'affari?**

L'avvocato d'affari è destinato sempre più a divenire un imprenditore di servizi legali che unisce capacità manageriali e competenze professionali.

#### **Ad un giovane professionista che vuole intraprendere la carriera di avvocato d'affari quale consiglio si sente di dare?**

Suggerirei innanzitutto di laurearsi presto e bene. In seguito, di lavorare per qualche tempo in aziende importanti con un ufficio legale attivo e protagonista, di fare un'esperienza lavorativa all'estero in uno studio o in un'azienda e poi approdare in uno studio legale di avvocati d'affari. E' importante essere esposti da subito al dinamismo del mondo degli affari e alle lingue straniere.

#### **Può descriverci una Sua giornata di lavoro? La professione di avvocato d'affari come si svolge nella Capitale?**

La mia giornata di lavoro dura non meno di 10 ore ed è fatta soprattutto di email (ne ricevo un centinaio al giorno), *conference calls*, riunioni con clienti, collaboratori o con i soci per questioni organizzative interne. A questo bisogna aggiungere le attività relazionali, i convegni, le lezioni e l'aggiornamento. A Roma il lavoro è come in qualsiasi altro posto con la differenza che alcune inefficienze della Capitale rendono tutto più faticoso ma anche tutto più accettabile quando si faccia un *break* nel cuore di una delle città più belle del mondo.

### **DIETRO LA TOGA...**

#### **Una passione che coltiva fuori dall'aula?**

Ho tre grandi passioni: la lettura (sono un cosiddetto "lettore forte"), oramai concentrata per lo più sulla saggistica a scapito delle lettere; la musica colta che amo frequentare soprattutto dal vivo nelle sale di concerto (ho un abbonamento all'Auditorium di Santa Cecilia) e il calcio.

#### **Una vacanza che ricorda con piacere?**

Non ho dubbi: il viaggio di nozze con mia moglie, in Corsica.