

Donne e Diritti

Vania Brino

Professoressa associata di Diritto del Lavoro,
Università Ca' Foscari Venezia

e Sara De Vido

Professoressa associata di Diritto Internazionale,
Università Ca' Foscari Venezia

conversano con

Lucia Bressan

Avvocata d'affari internazionali



Ci racconta brevemente la sua storia e cosa l'ha spinto a scegliere il diritto d'impresa e il diritto del commercio internazionale quali ambiti di sviluppo della sua professione?

Sono sempre stata particolarmente interessata alle altre culture e alle lingue: ho iniziato ad imparare l'inglese sin da piccola, il francese e il tedesco sono arrivati più tardi, così come il giapponese e il brasiliano solo di recente.

Amavo la geografia, ma soprattutto mi affascinavano la storia dei traffici commerciali attraverso i secoli, la via della seta di Marco Polo, le repubbliche marinare e la storia di Venezia, il commercio marittimo degli imperi, le unioni mercantili, le corporazioni, le compagnie dei mercanti olandesi e inglesi, ed infine la Compagnia delle Indie Orientali.

Se da una parte l'espansione permetteva lo scambio e lo sviluppo dei commerci, dall'altra vi era l'esplorazione di nuove tecnologie nella costruzione delle navi mercantili ed il perfezionamento delle rotte di navigazione.

Mi perdevo nella lettura de *Il giro del mondo in 80 giorni* di Jules Verne, de *Le mille e una notte*, spaziando poi a Freya Stark, viaggiatrice e scrittrice britannica, famosa per le sue esplorazioni in Medio Oriente, e a Oriana Fallaci, giornalista e inviata di guerra, scrittrice e attivista italiana. Adoro le donne libere, forti e indipendenti, che hanno lasciato il segno nella storia. Il percorso di studi e la professione furono una naturale manifestazione delle mie passioni. Significativa fu una parentesi in cui ebbi l'onore di relazionarmi con le aziende venete. Loro avevano l'obiettivo di incontrare il partner straniero e di negoziare e sottoscrivere importanti accordi

internazionali. Io mi dedicavo al "COME" raggiungere l'obiettivo nella maniera più efficace: da qui il mio interesse per il business e gli affari internazionali.

Ho concluso il mio percorso universitario con una laurea in Giurisprudenza all'Università La Sapienza di Roma, determinata ad occuparmi di Diritto Internazionale e del Commercio Internazionale con una tesi sperimentale, dal titolo *La legge regolatrice del tasso di interessi nei contratti internazionali*. Seguì un Master in International Trade Law, la pratica legale e la professione a Roma in grandi Studi Legali Internazionali. L'esperienza è stata per me illuminante per acquisire quel *business oriented approach* tipicamente anglosassone e per capire l'importanza dell'organizzazione interna aziendale, il valore di procedure e processi formalizzati in manuali d'uso, quel know-how rivelatosi un *booster* quando ho avviato il mio Studio Legale a Treviso, con presenza anche a Parigi.

Dal 1998, quando Internet e la rete informatica mondiale furono aperti al commercio e al business on-line, mi occupo anche di Diritto dell'Informatica e delle nuove tecnologie, e gioco forza e della tutela della proprietà intellettuale e industriale in rete.

La mia attività professionale ruota intorno a progetti di espansione internazionale e di digitalizzazione dell'azienda e di protezione degli *intangibile assets* aziendali attraverso una consulenza strategica e organizzativa, in cui il diritto (International Law & International Trade Law, Information & Communication Technology e Intellectual Property Right) e la contrattualistica sono un di cui che si integra e si piega all'obiettivo aziendale.

Nel luglio del 2019 ho ricevuto il

premio Avvocata dell'anno per la categoria "Diritto del Commercio Internazionale" ai Legalcommunity Italian Awards 2019. Ero l'unica professionista donna, e unica nella categoria a livello nazionale. La motivazione della giuria – "Una professionista unica, capace di grandi visioni e impegnata nell'implementazione di nuove aree di attività, in cui il contributo dell'avvocata possa fare davvero la differenza. Il diritto internazionale è la sua area di specializzazione, ma da tempo esplora con grande curiosità e sapienza anche il mondo della tech law" – confermò che la visione, la capacità di intercettare i problemi e le soluzioni prima che accadano, costituiscono peculiarità di valore per anticipare le esigenze del cliente.

Le controversie internazionali sono molto complesse, lunghe, particolarmente onerose per l'azienda, motivo per cui la prevenzione è la prima grande difesa!

Ha incontrato delle difficoltà in quanto donna nel suo lavoro?

Normalmente osservo molto le situazioni e presto molto ascolto: questo mi permette di adottare un piano d'azione avendo sempre chiaro l'obiettivo da raggiungere. Nel 2000, per conto dei clienti dello Studio Legale col quale allora collaboravo, andavo in giro per l'Italia a chiudere operazioni di shipping finance, e questo è un settore notoriamente maschile.

Mi ritrovavo abitualmente ad essere l'unica donna a chiudere operazioni importanti circondata da soli uomini, in cui ero accolta con un convenzionale "Buongiorno Signorina".

Dovevo agire d'astuzia e così ho affinato una mia tecnica, mutuata dalla condotta del noto attore

Peter Falk nel ruolo del famoso Tenente Colombo, serie TV americana degli anni '80. Dimesso e apparentemente sgualcito e svampito, era capace di ostentare un permanente *understatement*, oltretutto una discrezione falsa e irritante. In realtà era straordinariamente abile ad osservare i dettagli e comprendere la psicologia dei suoi "clienti" e la sua strategia era quella di "sembrare scemo" portando l'interlocutore a sottovalutarlo e ad abboccare alle esche nel mentre disseminate.

Per quanto mi riguarda io continuo ad ostentare un maniacale *understatement* (indossavo ballerine "tattiche") e lasciavo credere di essere la parte debole delle parti nelle trattative, conducendo le parti a "sottovalutare il nemico" per poi sfoderare inaspettatamente e con effetto sorpresa le mie determinazioni insindacabili; solo in quel momento si rivolgevano a me col corretto ruolo e con rispetto "Avvocata Bressan".

Molte altre volte ho declinato lo stile di vita: "Se l'obiettivo è uno i mezzi per arrivarci sono tanti", e ha sempre sortito incredibili risultati.

Quali consigli darebbe alle nostre studentesse affinché possano affermarsi professionalmente?

Innanzitutto lavorare su sé stesse per conoscersi e migliorarsi; far emergere il proprio potere femminile e identificare i propri valori guida, i valori dell'Anima in grado di illuminare il proprio percorso personale e professionale.

Sperimentare, esplorare e mettersi alla prova con nuove sfide, cercare il confronto, circondarsi e fare rete con persone che siano fonte di ispirazione con interessi anche molti diversi dai propri. Va allenato il pensiero intuitivo e creativo tipicamente italiano,

insieme al pensiero lineare, senza sovrastrutture.

Allenare una cultura egualitaria, far emergere il proprio talento e quello degli altri con un profondo senso di responsabilità e piacere della condivisione, per creare una leadership consultiva rispetto ad una basata sul successo individuale e sulla competitività, una propensione alla collaborazione, tipico delle culture più femminili dei paesi nordici, dove ci si aspetta che il Leader sia soprattutto un bravo conciliatore delle diverse esigenze individuali.

Quali sono le peculiarità che ritiene fondamentali nel suo lavoro di avvocatessa nell'ambito del commercio internazionale?

Viaggiare molto, osservare, farsi domande, abbandonare gli schemi tipici della propria formazione per esplorare un altro mondo; approfondire la storia e la cultura, gli aspetti antropologici e sociologici dei diversi paesi, studiare le consuetudini e le tradizioni dei popoli (anche – e infine – per imparare e importare le buone pratiche).

Parlare, ascoltare, e pensare empaticamente col *mindset* del paese di interesse; l'interculturalità e le differenze culturali tra Paesi sono il punto di partenza, che personalmente applico a qualsiasi progetto o attività professionale con elementi di estraneità.

Dalle differenze culturali possono sorgere conflitti, imprevisti e incomprensioni molto profonde, in cui qualsiasi iniziativa può naufragare! Nel mondo degli affari è indispensabile conoscerle proprio per comunicare, negoziare, collaborare, gestire risorse, condurre affari al fine di evitare conflitti e raggiungere agilmente l'obiettivo (non basta il galateo internazionale, il bon ton e la *international business etiquette*).¹

Profondo interesse per le dinamiche

aziendali, il management, la sociologia, e l'organizzazione aziendale, la capacità di mettersi nella prospettiva dell'azienda cliente per capire le sue esigenze reali. Infine sguardo d'insieme, e attitudine al *problem preventing*, cercando di evitare il conflitto nella maniera più assoluta e approccio *problem solving* molto pratico, pragmatico e operativo,

Da ultimo, la collaborazione e il dialogo con specialisti di diverse aree è indispensabile, il lavoro in team, in affiancamento ai professionisti e consulenti di fiducia dell'azienda, è sempre cruciale.

Concludendo, quali sono le competenze fondamentali di un avvocatessa d'affari internazionali?

È determinante avere una visione d'insieme, conoscere il cliente, l'azienda e l'imprenditore, comprendere gli obiettivi e l'affare che si prefigge; fatto ciò, è altrettanto importante conoscere l'altra parte (partner, società target, controparte, ecc.), il paese e la cultura di appartenenza.

Solo dopo si potrà procedere con l'adattare al caso concreto tutti gli istituti giuridici, le specifiche competenze tecnico-giuridiche e le strategie adeguate al raggiungimento di quelle finalità imprenditoriali, con approccio intuitivo, etico e professionale e nel rispetto della normativa applicabile.

Determinante conoscere le lingue ed avere una grande capacità di resistenza allo stress, con grande lucidità, determinazione e pragmatismo.

Biografia

Avvocata d'affari internazionali, fondatrice dello Studio Legale Bressan, presente a Treviso e Parigi, da oltre 20 anni si occupa di diritto internazionale e del commercio internazionale, diritto digitale e delle nuove tecnologie, proprietà industriale e intellettuale. Nel 2019 è stata premiata come Avvocato dell'anno per il Diritto del Commercio Internazionale ai LC Italian Awards.

È membro attivo di numerose associazioni professionali e industriali, relatrice in numerosi convegni, docente in corsi e seminari presso Università, Camere di Commercio, Enti e Associazioni di imprese. È docente NIBI (Nuovo Istituto di Business Internazionale di Promos Italia), nell'ambito di Master per l'internazionalizzazione delle imprese e Corsi Executive.

¹ Banalmente, il modo in cui i diversi interlocutori concepiscono i rapporti d'affari e la comunicazione con i manager, è già di per sé fondamentale. Chi nasce e cresce in una cultura reputata "normale", giusto, buono, adeguato, quello che per altri, con valori culturali diversi, è "anormale", sbagliato, ingiusto...