

Cum s-au pregătit avocații Mușat & Asociații pentru această criză și ce proiecte continua | Razvan Stoicescu (Deputy Managing Partner): Planul de măsuri pregătit ca răspuns la apariția pandemiei a avut în vedere proiecțiile mai multor indicatori din activitatea avocaților firmei. Monia Dobrescu (Partener): Activitatea noastră nu este și nu estimez că va fi dramatic afectată de criza economică declanșată de pandemie



Firma Mușat & Asociații continua să-și asiste clienții în perioada stării de urgență, avocații fiind implicați în câteva finanțări ce se vor finaliza în perioada următoare și în mai multe proiecte de tip fuziuni și achiziții, demarate în baza unor decizii luate înainte de începutul pandemiei, care au continuat conform planului anunțat inițial. Casa de avocați are în portofoliu și clienți care își continua activitatea de expansiune, dezvoltatori care au în plan să achiziționeze terenuri și să construiască, clienți care și-au prelungit contractele de închiriere pentru a-și putea continua neîntrerupt business-ul. Departamentul de Dreptul muncii a avut și are o activitate cu o încărcatură constantă, atât din perspectiva activității de consultanță, cât și din perspectiva activității de litigii. Mandatele privind proiecte complexe de transfer de business, reorganizarea activității unor companii importante din sectoare precum oil&gas, IT sau transporturi, ori implementarea unor soluții și politici dedicate de beneficii și bonusare sunt doar câteva exemple din paleta lucrărilor încredințate echipei de dreptul muncii în primul trimestru al anului și care continua și în prezent. În această perioadă, munca avocaților continua pe aproape toate planurile: dreptul muncii, imobiliare, corporate, finanțări, etc. Evident, sunt și proiecte care au fost deocamdată puse on-hold, ca o decizie firească a modului în care clienții respectivi au ales să își desfășoare activitatea în circumstanțele actuale. Litigiile sunt cele mai afectate acum, dar este de așteptat că situația să se schimbe de îndată ce va înceta starea de urgență, au precizat pentru ^{Biz}Lawyer reprezentanții firmei Mușat & Asociații.

^{Biz}Lawyer a încercat să ia pulsul firmelor de avocați în această perioadă de restrângere a activităților economice și limitare a interacțiunii cu clienții. Va prezentăm, în cele ce urmează, modul în care lucrează avocații **Mușat & Asociații** în noile condiții, proiectele care au continuat și lecțiile învățate de avocați în această criză, într-o discuție cu **Razvan Stoicescu**, Deputy Managing Partner și **Monia Dobrescu**, Partener.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

”Traversam fara îndoiala o perioada extrem de dificila, care, separat de gravitatea situației medicale ce pune în pericol sanatatea și însași existența oamenilor, are efecte asupra tuturor componentelor vieții noastre, așa cum o cunoșteam înainte. Chiar și faptul ca am ieșit din rutina noastra cotidiana, în care lucram într-un birou frumos amenajat, aveam posibilitatea de a interacționa față în față cu clienții și cu colegii noștri, ne-a afectat. Ne-am trezit dintr-o data izolați de ceilalți, în situația de a deveni experți în telemunca și mediul de lucru s-a mutat în spațiul nostru privat. Lucrurile sunt agravate și de evoluția acestei pandemii, cu atât de multe variabile necunoscute, care nu permit vizibilitatea asupra a ceea ce va urma și care creeaza o stare de incertitudine generala”, a explicat [Monia Dobrescu](#), *Partener Mușat & Asociații*, efectul resimțit de avocați dupa declanșarea acestei crize atipice care a lovit mediul de afaceri.

În acest context, era firesc ca și prestarea serviciilor juridice sa fie afectata, în unele arii de practica mai mult decât în altele. În consecința, în funcție de componența portofoliului de clienți și de specializare, avocații pot avea mai mult sau mai puțin de suferit în aceasta perioada, spune partenerul **Mușat & Asociații**. ”În ceea ce ne privește, **Mușat & Asociații** este o societate cu o echipa numeroasa, care acopera majoritatea ariilor de practica și acesta este unul dintre motivele pentru care activitatea noastra nu este și nu estimem ca va fi dramatic afectata de criza economica declanșata de pandemia COVID-19”, a subliniat **Monia Dobrescu**.

Cea mai importanta decizie de management. Gânduri pentru clienți și avocații firmei

Cea mai importanta decizie de management luata în aceasta perioada a fost, fara îndoiala, planul de masuri pregatit ca raspuns la apariția pandemiei. Rezultat al unui proces complex de analiza și consultari, bazat pe mai multe scenarii, de la cel mai blând la cel mai pesimist, acest plan a avut în vedere proiecțiile mai multor indicatori din activitatea avocaților firmei. ”Așa am decis modul în care ne vom asista clienții în aceasta perioada, daca și cum vom lucra de acasa, ce facem cu forța de munca, cum o protejam, contribuțiile asociațiilor la societate etc”, a adaugat [Razvan Stoicescu](#), *Deputy Managing Partner Mușat & Asociații*.

El spune ca echipa **Mușat & Asociații** a trecut în acești 30 de ani de activitate prin multe, inclusiv prin stari de urgența și crize economice locale sau globale. ”Criza actuala a venit mai degraba ca o confirmare a unei concluzii pe care noi am tras-o anterior: „în masura posibilului, fii întotdeauna pregatit”. Pentru cei care sunt mai tineri, cel mai probabil ca aceasta este cea mai importanta lecție a acestei pandemii: o criza nu vine niciodata anunțata și ar fi bine sa te gaseasca pregatit”, a completat **Razvan Stoicescu**.

Cât privește efectele, spun avocații **Mușat & Asociații**, pâna în prezent se contureaza ca deciziile luate pâna acum au fost cele corecte. De altfel, masuri similare au fost adoptate ulterior în piața nu doar local, ci și pe plan internațional. ”Greul însa abia acum urmeaza. Pentru toți, lunile aprilie și mai sunt de fapt cele în care efectele pandemiei vor fi simțite cel mai intens. În ceea ce ne privește, suntem însa pregatiți pe deplin sub toate aspectele și chiar daca va fi greu, privim totuși cu calm înainte”, a nuanțat avocatul.

Ce ar trebui sa știe clienții

În cele mai simple cuvinte, primul gând catre clienți este sa conteze pe noi. Sub toate formele. Sa conteze pe priceperea și inventivitatea noastra, pe maturitatea noastra și, nu în ultimul rând, pe reziliența noastra. Anul acesta

noi, **Muşat & Asociații**, trebuia să sărbătorim 30 de ani de activitate. Se pare că viața ne-a oferit mai degrabă un test în loc de o fastuoasă petrecere. Suntem însă mai mult decât pregătiți și pe deplin determinați să trecem acest test cu brio.

Un alt gând către clienți este să nu uitați că și noi, ca și ei, înfruntăm aceleași dificultăți. Or, nimeni nu vă înțelege mai bine decât cineva care trăiește și se confruntă cu aceleași dificultăți ca și tine. Această criză este ceva neobișnuit pentru noi toți. Nimeni nu pare să știe care este calea cea mai bună către recuperare. Noi, în 30 de ani de activitate, am trecut prin conflicte de stradă, revolte, crize mondiale, situații de urgență, prabușiri de sisteme politice, epidemii și multe altele. Întotdeauna am răzbit însă rămânând profesioniști, deschiși, umani și empatici în relația cu clienții noștri. Suntem convinși că și acum o astfel de atitudine vă va ajuta pe toți, clienți și colaboratori deopotrivă, să trecem mai repede, cu bine, peste această perioadă.

Mesaj pentru avocații firmei: Relațiile dintre noi sunt mai mult decât simple interacțiuni

Primul gând către avocații noștri este să aibă grija de ei, de familiile lor și de colegii lor. Să fie aproape unii de alții. Să se susțină și să se sprijine. Cu o vorbă bună, cu un gest, cu un gând. Să nu uitați că relațiile dintre noi sunt mai mult decât simple interacțiuni. În aceste vremuri, suntem mai vulnerabili, mai sensibili, mai scoși din ritm. Orice plus afectiv este important și poate avea un impact pozitiv neașteptat.

Un al doilea gând care se îndreaptă către ei este să fie alerți. Cu ochii în patru. Să-și pastreze agerimea și reflexele de avocat de performanță. Să le cultive cu aceeași grija și atenție. Nu trebuie să fii expert pentru a realiza că această pandemie cere autodisciplină și adaptare. Nici cel mai bun avocat nu poate rămâne așa fără antrenament și efort conștient în cultivarea aptitudinilor sale în această perioadă.

Razvan Stoicescu, *Deputy Managing Partner Mușat & Asociații*

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Proiectele continua

În această perioadă de contracție economică, era de așteptat ca mulți clienți să adopte o atitudine mai prudentă, însă au fost și clienți care au luat decizia de a merge mai departe cu proiectele deja începute sau chiar s-au angajat în proiecte noi.

”Lucram în prezent în câteva finanțări, una dintre ele este cu BERD-ul și a fost data publicității de către departamentul nostru de marketing chiar înainte de instituirea stării de urgență, cealaltă privește un proiect mai vechi cu o bancă din Asia, unde avem o colaborare de foarte lungă durată. Ambele se vor finaliza în următoarea perioadă de timp”, a arătat **Monia Dobrescu**.

Un proiect de tip M&A care a continuat în această perioadă a fost și preluarea de către Wellbore Integrity Solutions & Rhône Capital a business-ului de tubulatori și activități auxiliare la sonda al Schlumberger. Tranzacția urmează să se încheie în curând și în România și se derulează deja de mai bine de un an.

Cum era și firesc, după declanșarea pandemiei avocații **Muşat & Asociații** au observat o creștere a solicitării clienților cu privire la aspecte de dreptul muncii. În ultimele 6 săptămâni, în contextul pandemiei, pe lângă

mandatele obișnuite, au aparut diverse solicitari de asistență juridică legate de implementarea celor mai eficiente soluții de flexibilizare a activității prin intermediul tehnologiei. De asemenea, li s-a cerut ajutorul pentru a fi găsite și aplicate soluții integrate de menținere a costurilor cu resursele umane pe termen scurt și mediu sau, în unele cazuri, de reducere a acestora. În contextul unor restricții fără precedent în perioada postdecembristă, echipele **Mușat & Asociații** au primit solicitări în această perioadă în vederea implementării unor soluții și politici dedicate, de reducere a programului de lucru sau de includere a salariaților în șomaj tehnic.

De asemenea, în zona de real estate au aparut solicitări noi, derivate din chiar consecințele instituirii stării de urgență: închiderea centrelor comerciale, care a dus la o situație relativ tensionată între proprietarii de malluri și chiriașii lor, transpusă, în mod firesc, în renegocierea contractelor pentru a ajusta drepturile și obligațiile contractuale. Avocații sunt de părere că o renegociere a contractelor va fi o consecință firească și pentru alte tipuri de tranzacții imobiliare (vânzări/cumpărări de terenuri sau imobile, asocieri în vederea dezvoltării unui proiect), acolo unde părțile aveau la momentul declanșării pandemiei doar o înțelegere preliminară asupra termenilor și condițiilor în care urma să se finalizeze tranzacția.

”Sunt în portofoliul nostru clienți care își continuă activitatea de expansiune, dezvoltatori care au în plan să achiziționeze terenuri și să construiască, clienți care și-au prelungit contractele de închiriere pentru a-și putea continua neîntrerupt business-ul. Am negociat în această perioadă chiar și o modificare a spațiului închiriat, în vederea extinderii activității unuia dintre clienții noștri”, a arătat **Monia Dobrescu**.

Indiferent de situație, deciziile de management sunt esențiale în viața oricărei societăți și, în consecință, avocații **Mușat & Asociații** au continuat să lucreze și în dosarele care privesc probleme corporative.

”De asemenea, suntem implicați într-o serie de proiecte de tip fuziuni și achiziții, în baza unor decizii care au fost luate, ce-i drept, înainte de începutul pandemiei, dar care până în prezent au continuat să se desfășoare conform planului anunțat inițial”, a mai spus Partenerul **Mușat & Asociații**.

Pe de altă parte, încă de la începutul anului departamentul de Dreptul muncii a avut și are o activitate cu o încărcătură constantă, atât din perspectiva activității de consultanță, cât și din perspectiva activității de litigii.

”Mandatele privind proiecte complexe de transfer de business, reorganizarea activității unor companii importante din sectoare precum oil&gas, IT sau transporturi sau implementarea unor soluții și politici dedicate de beneficii și bonusare sunt doar câteva exemple din paleta largă a lucrărilor încredințate echipei de Dreptul muncii în primul trimestru al anului și care continuă și în prezent”, a explicat Monia Dobrescu.

Un avocat bun reușește să se reinventeze atunci când circumstanțele o cer

Într-o economie prosperă, oportunitățile de business sunt, de regulă, multe și diversificate. Acest lucru duce atât la dezvoltarea ariilor de practică existente, cât și la apariția unor noi arii de practică, în funcție de nevoile pieței. Era firesc că într-o perioadă dificilă, cum este cazul de față, în care omenirea luptă cu o pandemie, avocații să se confrunte cu reversul medaliei, iar mediul de afaceri să fie afectat. ”Cu toate acestea, chiar dacă în unele arii de practică cererea de consultanță se restrânge, istoria ne-a arătat că un avocat bun reușește să se reinventeze atunci când circumstanțele o cer. Sigur că este de preferat ca avocatul să fie specializat, dar adevărul este că, indiferent de situație, un avocat bun ar trebui să „atingă” cât mai multe arii de practică, pentru a nu pierde din vedere aspecte care pot fi esențiale în sfatul pe care îl oferă clientului”, a arătat **Monia Dobrescu**.

Avocatul spune că timpul scurt care a trecut de la declanșarea pandemiei și dinamicitatea și imprevizibilitatea situației nu permit încă o analiză corectă de impact. Dar munca avocaților **Mușat & Asociații** continuă pe aproape toate planurile: dreptul muncii, imobiliare, corporative, financiare, etc. Sigur, sunt și proiecte care au fost puse on-hold deocamdată, ca o decizie firească a modului în care clienții respectivi au ales să își desfășoare activitatea în circumstanțele actuale. Cum era și firesc, litigiile sunt cele mai afectate acum, dar este de așteptat că situația să se

schimbe de îndată ce va înceta starea de urgență.

Odata cu reintrarea în normal, poate chiar din aceasta vara, după momentul încetării stării de urgență și începerea activității, cea mai predictibilă creștere pare să fie în zona de litigii. ”Macar fiindcă instanțele nu au lucrat în această perioadă, iar practica a cunoscut o veritabilă suspendare. Cu privire la celelalte arii de practică, creșterile vor apărea, dar încet și în timp. Deși este de dorit, este dificil de crezut că de îndată ce starea de urgență va înceta ne vom confrunța cu un boom tranzacțional”, a conchis **Razvan Stoicescu**.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)