

Cum a evoluat firma GNP | Guia Naghi & Partners în primul an de activitate. Echipa a crescut de la 8 la 18 avocați și a fost consolidată o a doua practică ancoră. Manuela Guia, partener fondator: Cel mai important pilon rămâne echipa; vom continua să investim în pregătirea și dezvoltarea ei



**GNP | Guia Naghi & Partners, firma înființată anul trecut de Manuela Guia, fost partener al firmei D&B David & Baias, împreună cu Bianca Naghi și Octavian Adam, alături de o echipă de avocați cu experiență în firme afiliate unor consultanți Big 4, precum și în alte firme de avocatură de top, are astăzi 18 avocați și a bugetat o creștere a efectivului în condițiile în care este preconizată o dezvoltare a ariilor de concurență, M&A și Dreptul Muncii. "Suntem extrem de competitivi și credem că succesul nostru se măsoară prin anvergura proiectelor câștigate ca urmare a unor proceduri de selecție extrem de riguroase, cot la cot cu societăți de avocatură deja repute și bine cunoscute în mediul de afaceri românesc. Practica de concurență – atât partea de consultanță în faza administrativă, dar și partea litigioasă – rămâne cu ponderea cea mai importantă în structura veniturilor GNP, fiind însă "concurată" de cea de reglementare farmă", a precizat pentru <sup>Biz</sup>Lawyer [Manuela Guia](#), *Managing Partner GNP | Guia Naghi & Partners*.**

Potrivit coordonatoarei firmei de avocați, obiectivele de creștere și dezvoltare s-au materializat după primele 12 luni depășind chiar așteptările fondatorilor, iar echipa s-a mărit considerabil. Alături de practica de concurență, ariea fanion a GNP, a fost consolidată o a doua practică ancoră pentru firma de avocați: practica juridică în domeniul farmaceutic, în care echipa a fost implicată în proiecte complexe și variate, toate finalizate cu rezultate pozitive - de la asistența oferită clienților pe întreg procesul de introducere pe piața din România de noi medicamente, în special procesul de includere a medicamentelor în sistemul de compensare, la asistența oferită în modelarea de sisteme de distribuție alternativă și asistența pe parcursul procedurilor de achiziție publică, inclusiv faze de contestare.

Fondatorii firmei au ales să nu afilieze **GNP | Guia Naghi & Partners** în mod oficial la nicio rețea profesională, însă există colaborări punctuale cu societăți internaționale de avocatură. "Nu eliminăm nicio alternativă de creștere, însă cântărim fiecare astfel de opțiune cu mare atenție pentru că ne dorim ca valorile noastre și spiritul echipei curente să se păstreze", a menționat **Manuela Guia**.

---

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

## Proces accelerat de selecție a unor noi colegi

Reamintim ca **GNP | Guia Naghi & Partners** a pornit la drum, în vara anului 2019 cu o echipa de 8 avocați, principalele arii de practica vizând domeniile *Concurența și Ajutor de Stat*, *Protecția Consumatorilor*, *Litigii*, *Reglementari (Pharma, Retail, IT&C)*, *Proprietate Industrială*, *Achiziții Publice*, *Protecția Datelor și Tehnologie*, *Drept Imobiliar* și *Drept Societar*. Efectivele numara azi 18 avocați, în acest moment fiind demarat un proces accelerat de selecție a unor noi colegi, întrucât proiectele în care firma este implicata sunt din ce în ce mai diverse ca arii de practica și anvergura. ”Ne propunem sa sporim numarul colegilor prin cooptarea de avocați seniori în domeniul M&A, dreptului muncii și reglementare farma, dar și avocați juniori. Acestea sunt câteva domenii care, în acest moment, furnizeaza proiecte în mod constant pentru noi și sunt în continua creștere, motiv pentru care avem nevoie de colegi noi”, a adaugat **Manuela Guia**.

Cele mai multe mandate primite de GNP au privit reorganizarea activității clienților prin remodelarea contractelor existente, implementarea de noi canale de distribuție, lansarea pe piața a unor noi produse inovative, regândirea afacerii din perspectiva de noi oportunități, dar și restricții. Apoi urmeaza mandatele primite pentru asistența și reprezentare în cadrul investigațiilor în fața autoritaților - investigații de concurența, privind datele cu caracter personal, protecția consumatorilor, industria farma. Au fost numeroase și mandatele primite pentru asistența și reprezentare în litigii. În prezent, acțiunile litigioase în curs vizeaza contestarea unor acte administrative, litigii de munca sau dispute comerciale - inclusiv cele în fața curților de arbitraj, sau de raspundere în daune.

”Valorile noastre profesionale ramân centrate pe calitate tehnica, promptitudine și implicare. Iar activitatea noastra ne-a demonstrat ca aceste valori sunt foarte bine primite de clienții noștri. Am avut un volum constant și intens de munca, chiar și într-o perioada în care ne-au fost impuse anumite restricții, cum ar fi munca de acasa, întâlniri și discuții exclusiv online etc.”, a subliniat partenerul **GNP I Guia Naghi & Partners**.

Deoarece este vorba despre proiecte în diverse faze de implementare/derulare, avocatul nu oferit foarte multe detalii. Printre cele reprezentative, atât din punct de vedere tehnic, dar și al anvergurii clienților pe care îi asista, **Manuela Guia** a amintit implicarea echipei de concurența în investigația din sectorul forestier, una din cele mai complexe investigații în fața Consiliului Concurenței, unde firma de avocați reprezinta mai mult de 8 părți investigate. De asemenea, proiectele din sectorul farmaceutic în care firma a reprezentat principali producatori de medicamente, finalizate în timp record și cu rezultate pozitive pentru clienții GNP. Aceste proiecte au privit includerea de medicamente în sistemul național de compensare, respectiv asistența cu privire la evaluarea medicamentelor de catre Agenția Națională a Medicamentului și a Dispozitivelor Medicale din România, aprobări ale prețurilor și ale protocoalelor terapeutice de catre Ministerul Sanații, negocierea și încheierea unor contracte cost-volum în fața Casei Naționale de Asigurari de Sanatate, toate acestea în contextul în care, de regula, în România, aceste formalități pot dura chiar și 3 ani. Nu în ultimul rând, de amintit este și implicarea echipei de litigii în mandate privind publicitatea înșelatoare și concurența neloiala pentru un important retailer de bunuri de larg consum și un operator de marketplace.

---

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

---

## Firma a reușit sa intre în recomandările directoarelor internaționale în primul an

În ceea ce privește portofoliul de clienți, GNP și-a menținut profilul de companii naționale și multinaționale, lideri în segmentele lor de activitate. ”Este o realizare cu care ne mândrim, pentru ca vedem ca încrederea acordată se traduce în proiecte care vin și din alte arii ale dreptului. Pe de alta parte consideram, cel puțin la fel de important, faptul ca proiectele pe care le încheiem ne recomandă către altele la fel de provocatoare. Recomandarea pentru munca pe care am depus-o într-un alt proiect similar ne-a fost cartea de vizită”, a aratat interlocutorul **BizLawyer**.

Primul an de antreprenoriat a însemnat o suma de experiențe pe cât de dificile, pe atât de frumoase. Firma a reușit sa intre în topurile (recomandarile) directoarelor internaționale, și asta, fara îndoiala, datorita brandurilor personale/profesionale puternice ale fondatorilor. Listarea în directoarele internaționale se face, de regula, în baza unor rapoarte anterioare de activitate și a unor referințe de clienți care trebuie sa confirme cele afirmate de avocați. ”Am fost extrem de încântați sa fim listați ca și firma, chiar în lipsa acestor formalități, pe care nu le-am putut îndeplini pentru primul nostru an de activitate, dat fiind ca societatea s-a înființat ulterior datei limita de depunere impuse de aceste directoare internaționale. Chiar ni s-a transmis de catre reprezentanții unor directoare ca este rar întâlnit ca o societate atât de recent înființată sa fie listata fara propriul raport – fapt care ne-a facut și mai frumoasa surpriza de a ne regasi listați”, a explicat **Manuela Guia**.

Pentru anul viitor, avocații GNP spera sa creasca în ariile de practica în care sunt deja listați și totodata sa fie menționați și în alte arii de practica în care cred ca proiectele și rezultatele îi recomandă cel mai mult, cum ar fi *Technology Media & Telecom* și *Dispute Resolution*. ”Ne așteptam, de asemenea, ca tot mai mulți colegi de-ai noștri sa se regaseasca în rândul avocaților recomandați de aceste directoare și ne bazam aceasta așteptare pe încrederea ca avem în echipa colegi absolut excepționali, pe care ne bucuram sa îi fi putut convinge ca spiritul GNP este cel potrivit pentru ei”, a mai spus coordonatoarea firmei de avocați.

Dupa primul an de activitate, **Manuela Guia** spune ca întotdeauna este loc de mai bine sau mai multe. În opinia sa, recompensa primului an de activitate a GNP a fost indiscutabil echipa. ”Sunt extrem de mândra de colegii mei mai tineri foarte pasionați de ceea ce fac, doritori sa obțină rezultatele cele mai bune în proiectele în care sunt implicați, extrem de nerabdatori sa creasca și sa se dezvolte profesional cât mai repede și cât mai mult. Ca atare, pentru ca GNP nu poate avea un alt drum decât cel al echipei, GNP trebuie sa continue sa creasca și sa se dezvolte atât în arii de practica noi, dar și în cele existente, prin proiecte cât mai interesante și complexe”, a spus avocatul, în interviul acordat **BizLawyer**.

## Echipa, principalul atu al firmei

De altfel, **Manuela Guia** a menționat pe primul loc *echipa* printre atuurile firmei **GNP | Guia Naghi & Partners** pe o piața concurențială cum este cea a avocaturii de business. ”Cu mândrie pot spune ca suntem adesea felicitați pentru ca avem o abordare pragmatică, pentru ca suntem prompti și pentru ca livram rezultate. Exista și avantaje în a avea mulți colegi tineri pentru ca de la ei ne luam doza de entuziasm cu care ne avântam în diverse proiecte. Cred ca acestea sunt atuurile noastre în prezent și sper sa le putem menține și îmbunătăți”, a explicat managing partner-ul firmei de avocați.

Ea a menționat, însa, ca nu se poate vorbi, înca, de maturitate. ”Dar putem vorbi de coeziunea echipei. Cei mai seniori dintre noi lucram de peste 10 ani împreuna, ceea ce ne face sa ne cunoaștem extrem de bine, sa ne sincronizam fara efort, astfel încât sa livram sub presiunea timpului sau sub greutatea complexității proiectelor”, a adaugat **Manuela Guia**.

Criza medicala i-a luat prin surprindere pe avocați, dat fiind ca nu au preconizat-o în niciun fel și nici nu au reușit de la început să înțeleagă ca va avea efecte de lungă durată. Dar activitatea GNP nu a fost întreruptă, a fost mai degrabă un exercițiu de adaptare rapidă și reconfigurare a modului de lucru. Încă din prima săptămână a lunii martie avocații GNP lucrează de acasă și s-au obișnuit să mute în mediul online discuțiile zilnice de echipă.

”Anul 2020 pare să fie un an al premierelor și al incertitudinilor. Premiera pentru că am început să trăim într-o lume pe care nu ne-o puteam imagina la începutul anului și incertitudine pentru că nu știm și nu întrevădem azi o revenire la perioada anterioară martie 2020”, a adăugat **Manuela Guia**.

Cum i s-a schimbat viața în plan personal, dar și profesional, într-un an de antreprenoriat pornit cu elan, dar ajuns la final într-o perioadă dificilă din punct de vedere economic? Coordonatoarea firmei spune că poziția de fondator și partener coordonator într-un proiect antreprenorial ca GNP a însemnat o interacțiune mai intensă cu clienții, dar și o mai mare responsabilitate pentru coordonarea și îndrumarea echipei implicate în atingerea rezultatelor promise la momentul alegerii noastre ca avocați. ”Și, până în prezent, pot spune cu mândrie că obiectivele scontate au fost atinse, acesta fiind una dintre cele mai atrăgătoare recompense pe care echipa GNP putea să le primească”, a subliniat **Manuela Guia**.

Avocatul a marturisit că speră ca cel de-al doilea an de activitate să fie la fel de intens ca și primul. Liderii firmei au hotărât să bugeteze în continuare o creștere a numărului de avocați, e drept, nu la fel de semnificativă precum cea pe care și-o stabiliseră la începutul anului. Obiectivele sunt în funcție de maturitatea practicii.

Firma își va dezvolta în continuare practica de concurență și va coopta un coordonator al acesteia. Acest lucru va permite o mai bună gestionare a proiectelor viitoare, dar și o creștere a eficienței pentru celelalte practici. Printre priorități este și dezvoltarea practicilor de *M&A* și *Dreptul muncii*. În acest sens, a fost demarat un proces accelerat de selecție de noi avocați care să sprijine gestionarea unor astfel de proiecte care sunt cerute de tipologia clienților din portofoliu.

”În rest, voi face tot posibilul ca și în anul 2 de activitate să mă bucur de o echipă tânără și cu zâmbetul pe buze pentru că le place locul în care lucrează și oamenii de care sunt înconjurați. Cel mai important pilon care stă la baza GNP rămâne echipa și vom continua să investim în pregătirea și dezvoltarea ei”, a conchis **Manuela Guia**.

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