

Sistemul de Sanatate are nevoie de reglementari noi, prin care sa fie evitate disparitiile unor medicamente de pe piata sau blocarea accesului celor de generatie noua, spun avocatii GNP | Firma are in acesta practica un portofoliu impresionant de proiecte diverse, arareori repetitive, ce necesita de multe ori o abordare multidisciplinara si asigura o paleta larga de servicii clientilor pe care ii asista in tranzactii, day-to-day business, initiative inovatoare, dar si in investigatii sau controale



Piața de Healthcare din România este în continua schimbare, iar entitățile din acest sector trebuie să se adapteze la noile cerințe de reglementare și de sănătate publică. În ultimii ani, echipa GNP Guia Naghi și Partenerii (GNP) a avut în lucru foarte multe mandate legate de domeniul medical. „Din aceasta poziție, a jucătorului activ și implicat în numeroase proiecte, am observat o creștere solidă a gradului de complexitate a proiectelor din acest segment și o efervescență permanentă a jucătorilor din piață în ceea ce privește inovarea atât la nivel tehnologic, cât și la nivel operațional”, apreciază [Manuela Guia](#), *Managing Partner GNP*.

Rolul pe care firma de avocatura îl are în mandatele complexe legate de industria de *Healthcare, Pharma & Life Sciences* (HP & LS) aduce o serie de provocări, cărora avocații trebuie să le facă față pentru a soluționa cu succes proiectele încredințate. **Manuela Guia** precizează că provocările cele mai mari pe care consultanții le întâmpină în această industrie sunt în realitate provocările pieței.

Interlocutoarea <sup>Biz</sup>**Lawyer** atrage atenția că reglementările actuale nu mai corespund realității din piață. În acest context, da ca exemplu reglementările privind stabilirea prețurilor medicamentelor, care nu se mai mulează pe necesitățile pieței. „Din încercarea de a avea un control bugetar cât mai strict, în ceea ce privește decontarea făcută de sistemul public de sănătate, autoritățile au adoptat reglementări care stabilesc în România cele mai mici prețuri din Europa pentru medicamentele eliberate pe baza de prescripție medicală. Cu toate acestea, aceste reglementări, deși justificate de contextul economic al României, conduc din ce în ce mai mult la riscuri de dispariție a unor medicamente de pe piață. În acest context, Ministerul Sănătății, confruntat cu anumite riscuri iminente, a adoptat diverse excepții de la regulile foarte stricte privind aprobarea prețurilor. Totuși, multitudinea acestor excepții tind să confirme că este nevoie de o schimbare mai substanțială. Potrivit cunoștințelor noastre, sunt în lucru la nivelul autorităților proiecte de modificare a cadrului de reglementare actual pentru ca nu se poate reglementa prin excepții, mai ales un domeniu atât de important cum este sănătatea”, explică avocatul.

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

În aceeași categorie se încadrează și reglementările privind includerea medicamentelor în sistemul național de rambursare, care, de asemenea, sunt anacronice. „În mod normal, ca un medicament nou să poată fi inclus în rambursare în România, trebuie deja să fi fost evaluat în alte țări precum Germania, Franța sau Marea Britanie, trebuie să fie deja compensat în multe alte state membre ale Uniunii Europene și, pe deasupra, tratamentul cu acest medicament trebuie să fie mai ieftin sau la nivel similar cu tratamentele deja existente, de generație mai veche. Toate aceste aspecte conduc la întârzierea includerii în rambursare în România a medicamentelor noi, sau chiar la imposibilitatea includerii acestora în rambursare. Cu toate acestea, la nivel mondial sunt actualmente în proces de dezvoltare sau de autorizare diferite medicamente care schimbă semnificativ regulile jocului în ceea ce privește tratarea anumitor boli (medicamente care permit controlul mult mai bun al bolii, înlătura semnificativ povara bolii, sau chiar pot ajunge să trateze anumite boli care până acum nu puteau fi tratate). A compara aceste tratamente (în ceea ce privește costurile) cu medicamentele disponibile la acest moment ar putea să conducă la blocarea accesului pe piața din România a acestor produse noi. Și cu privire la acest aspect, autoritățile au adoptat momentan anumite reglementări de excepție care să permită includerea în rambursare pentru unele medicamente – cum ar fi cazul terapiilor avansate sau al medicamentelor denumite orfane (care nu au alternativă terapeutică). Potrivit cunoștințelor noastre, și cu privire la acest aspect sunt în lucru la nivelul autorităților proiecte de modificare a cadrului de reglementare actual”, subliniază specialistul.

O altă provocare pe care avocații încep să o remarce este legată de sistemul actual de finanțare în domeniul Pharma. „Tratamentele de care facem vorbire mai sus vin cu anumite costuri semnificative, pentru care sistemul actual de finanțare din România nu este pregătit. Potrivit cunoștințelor noastre, există la acest moment în România doar câteva terapii avansate incluse în sistemul național de rambursare (terapii cu efecte deosebite, dar pentru care costurile unui singur tratament depășesc un milion de lei). Totuși, dezvoltarea acestor medicamente crește, fiind astfel importantă conturarea unor sisteme de finanțare diferite. Altfel, pacienții din România nu vor avea acces la aceste tratamente, spre deosebire de pacienții din restul Uniunii Europene”, precizează **Manuela Guia**.

### **Echipa este implicată în proiecte complexe, extrem de diverse, arareori repetitive**

Având în vedere că în portofoliul de clienți deținut de GNP există multe firme active în industria de sănătate, avocații sunt implicați în foarte multe mandate care țin de această practică. „Tabloul proiectelor” din practica *Healthcare, Pharma & Life Sciences* al GNP cuprinde dosare extrem de diverse, arareori repetitive, iar anul 2023 nu s-a abatut de la această regulă.

Echipa GNP este implicată, pentru clienții din domeniul Pharma, în proiecte ce țin de reglementările specifice industriei (așa numita componentă de regulatory), dreptul concurenței, protecția datelor cu caracter personal, achiziții publice, contracte și probleme de drept comercial în general.

„În practică, am constatat că ne confruntăm cu proiecte complexe, iar complexitatea acestora este dată în primul rând de faptul că necesită o abordare multidisciplinară, motiv pentru care avocații din cadrul GNP din diferite departamente sunt de multe ori implicați pentru prestarea serviciilor”, arată [Tudor Nacey](#), *Senior Coordonator al practicii de Pharma din cadrul GNP*.

În domeniul dreptului concurenței, în ultimul an avocații firmei au acordat asistența clienților din zona Pharma în contextul unor inițiative inovatoare ale acestora, precum schimbarea modelelor de distribuție (modelele DTP, DTH

etc), implementarea unor canale de urgență (prin care producatorul poate primi și onora comenzi direct în relația cu farmaciile, în cazul în care produsul nu este găsit de farmacii la nivelul distribuitorilor), implementarea a diferite programe de susținere a pacienților (precum programe de acoperire a contribuțiilor personale datorate de pacienți pentru anumite medicamente).

Mai mult, GNP a asistat în ultimul an clienți în cadrul investigației sectoriale declanșate de Consiliul Concurenței pe piața de retail farmaceutic.

În domeniul achizițiilor publice, ca și în anii trecuți, GNP a continuat să acorde asistența clienților săi în cadrul celor mai mari proceduri de achiziții organizate la nivel național pentru implementarea a diferite programe naționale de sănătate de către Ministerul Sănătății (precum programul național de vaccinare). De altfel, GNP a acordat servicii de asistență și pentru încheierea unui contract de achiziții publice foarte complex în domeniul oncologiei, care a presupus un flux de comanda și de livrare total diferit față de standardul din piața până la acest moment, și chiar față de situațiile avute în vedere de reglementările din domeniul achizițiilor publice.

Odata cu dezvoltarea tehnologică, precum și cu actualizarea cadrului legal (pentru reglementarea vânzării online de OTC-uri, pentru reglementarea domeniului de telemedicină), avocații GNP au fost implicați și în diferite proiecte pentru clienți care dezvoltă aplicații IT online specializate. Având în vedere noutatea acestor produse și servicii, unii dintre clienți au pornit la drum încă de la început cu asistența GNP, astfel încât să își contureze o afacere care să fie conformă cu reglementările specifice industriei, pe când alți clienți au cooptat echipa de „digital” a GNP ulterior. De asemenea, avocații GNP oferă asistență continuă uneia dintre cele mai mari platforme de marketplace online din România pentru derularea de activități de drogherie online, conform cu reglementările legale în vigoare.

„Un aspect cu totul nou pentru GNP în ultimul an este dezvoltarea unui serviciu dedicat deținătorilor de autorizații de punere pe piața a medicamentelor care nu au prezența fizică în România, pentru asigurarea rolului de reprezentant al deținătorului autorizației de punere pe piața pentru scopuri de clawback, asigurând producătorilor un cadru bine conturat, menit să le confere protecție pentru îndeplinirea acestor obligații legale”, amintește **Tudor Nacev**.

---

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma [www.in-houselegal.ro](http://www.in-houselegal.ro). Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

---

Nu în ultimul rând, GNP asigură servicii juridice și celor mai mari asociații profesionale din industrie, în cadrul proiectelor desfășurate de acestea, menite să îmbunătățească domeniul sănătății publice din România. Mai mult, GNP este activ implicată și în cadrul asociațiilor din care face parte, respectiv AmCham, aducând input din perspectiva juridică inițiativelor asociației.

În mod continuu, GNP oferă servicii juridice privind procedurile de includere și menținere a medicamentelor în sistemul național de rambursare pentru multipli producători de medicamente.

În aceste cazuri, consultanța oferită de avocați poate avea în vedere aprobarea prețurilor sau corecția anuală a prețurilor medicamentelor. „Deși acest tip de servicii sunt prestate de GNP în mod constant în ultimii ani, în

permanența apar provocari noi în considerarea modificărilor numeroase ale legislației, care de regula au loc în contextul procesului de corecție anuală a prețurilor”, susține **Tudor Nacev**.

Totodată, experții GNP pot urmări evaluarea HTA (*Health Technology Assessment*) pentru a stabili dacă un medicament va fi sau nu inclus în sistemul național de compensare. „Provocarile în cazul acestor proiecte constau în identificarea corectă a criteriilor de evaluare aplicabile și de justificare a îndeplinirii acestora, în contextul în care legislația a suferit modificări semnificative în anul 2020”, avertizează interlocutorul *BizLawyer*.

De asemenea, profesioniștii firmei de avocatură oferă asistența și reprezentare pentru negocierea și încheierea contractelor cost-volum, în măsura în care concluziile evaluării HTA impun acest aspect. „Provocarea din ultimul an cu privire la acest aspect a fost data de limitările bugetare. Anul acesta, pentru prima dată de la reglementarea contractelor cost-volum, nu au mai existat suficiente fonduri pentru negocierea contractelor noi, ci doar pentru prelungirea celor deja existente”, comentează avocatul.

În plus, echipa se implică și în actualizarea listei medicamentelor compensate, a protocoalelor terapeutice, a listelor cuprinzând prețurile de referință sau de decontare sau a reglementărilor programelor naționale de sănătate (acolo unde este cazul). Provocarile cu privire la aceste etape sunt date de întârzierile întâmpinate în practică.

„Pentru ca accesul (eficient) pe piața presupune un complex de activități, care excedează parcurgerea formalităților de mai sus, serviciile de reglementare ale GNP acoperă și acordarea de asistență clienților pentru lansarea și implementarea de campanii de educare în rândul populației cu privire la anumite boli, sau pentru implementarea de programe de suport oferite pacienților – prin, spre exemplu, acoperirea contribuțiilor personale ale pacienților pentru obținerea tratamentului sau prin asigurarea de servicii de administrare a medicamentelor la domiciliu. GNP acordă servicii juridice clienților și pentru crearea unui cadru contractual corect și conform reglementărilor legale cu profesioniștii în domeniul sănătății. GNP acordă și servicii juridice pentru efectuarea de către clienți de donații de medicamente către spitale sau către Ministerul Sănătății. Din această perspectivă, GNP lucrează îndeaproape cu cabinete notariale care la rândul lor au dobândit o experiență bogată cu privire la aceste tipuri specifice de donații și care asigură deplasările necesare pentru încheierea contractelor la spitale, bineînțeles atunci când contextul impune această formă de lucru. Asistența acordată de GNP are în vedere unele dintre cele mai importante arii terapeutice, precum oncologie, boli cardiovasculare, diabet, boli pulmonare, boli rare și altele. În ceea ce privește activitățile de fabricație, import, distribuție și retail farmaceutic, GNP asigură asistența clienților în relația cu Agenția Națională a Medicamentului și a Dispozitivelor Medicale, precum și în relația cu Ministerul Sănătății, în vederea obținerii autorizațiilor necesare, precum și în cadrul proceselor de reînnoire a certificatelor de bună practică necesare desfășurării acestor activități”, punctează **Tudor Nacev**.

Avocatul adaugă ca servicii similare prestează GNP și în domeniul dispozitivelor medicale. „Totuși, în acest domeniu formalitățile de parcurs sunt diferite și, deci, și provocările sunt diferite. Cea mai notabilă provocare este aceea dată de intrarea în vigoare a MDR (Regulamentul European privind Dispozitivele Medicale), care a condus la un blocaj în ceea ce privește obținerea de către operatori economici a noi certificate CE pentru dispozitivele medicale pentru care este necesar acest certificat. Chiar și la acest moment reemiterea certificatelor este blocată”, detaliază consultantul.

O altă provocare pe care GNP a întâmpinat-o constă în calificarea diferitelor aplicații informatice dezvoltate pe piața din perspectiva reglementărilor în materia dispozitivelor medicale (având în vedere că multe dintre aceste aplicații au rolul de a sprijini diagnosticarea sau monitorizarea unei boli). Din această perspectivă, în perioada recentă au fost publicate diferite ghiduri la nivel european, menite să ajute piața să facă o evaluare a acestui aspect.

Mai mult, practica GNP vizează și alte domenii adiacente, precum cel al suplimentelor alimentare, al produselor biocide sau al produselor cosmetice.

Portofoliul de mandate avut în lucru de echipa de avocați a inclus și proiecte referitoare la aspecte de reglementare privind studii clinice, dar și la chestiuni legate de GDPR în cazul unor drepturi de proprietate intelectuală. „Am avut și astfel de mandate, tocmai datorită faptului că majoritatea clienților din piața înțeleg faptul că această industrie are anumite elemente specifice, care nu se regăsesc în alte piețe, iar livrabilele pe care avocații le furnizează trebuie să aibă în vedere particularitățile de reglementare și practica în domeniul Pharma”, arată **Tudor Nacev**.

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

## Tranzacții, intrări noi pe piața locală, cotestații și litigii

Gama proiectelor instrumentate de echipa GNP este diversă și implică atât echipa dedicată zonei Pharma, cât și restul departamentelor din firma de avocatură. De exemplu, în ultimii doi ani, GNP a fost alături de clienți care au intrat pe piața locală. „Dacă în acest sens exemplul cel mai recent în care a fost implicat GNP (prin echipa multidisciplinară), în care un grup dintr-un stat non-UE specializat în producția și distribuția de medicamente a intrat pe piața locală din România, prin achiziționarea unei societăți locale pre-existente, deja autorizată de către Agenția Națională a Medicamentului și a Dispozitivelor Medicale din România pentru activități de import și distribuție de medicamente de uz uman”, menționează **Manuela Guia**.

În plus, firma a fost implicată în multiple tranzacții în segmentul Healthcare & Pharma, în ultimii ani, piața fiind una efervescentă. „Ceea ce am observat, din experiența noastră din ultimii doi ani, este că există un apetit atât pentru tranzacții între părți aparținând unor grupuri diferite, cât și pentru diferite schimbări de structură în cadrul aceluiași grup”, adaugă interlocutoarea **BizLawyer**.

De exemplu, echipa GNP a acordat asistența unui lanț regional de farmacii în București, în vederea extinderii operațiunilor. Asistența acordată de avocații GNP a constat în pregătirea contractelor de vânzare-cumpărare care au fost încheiate între client și grupul vânzător, precum și de asistența și reprezentare în fața Consiliului Concurenței, cu privire la procedura de notificare a concertării economice, procedura finalizată cu succes.

Alte proiecte care sunt în curs vizează transferul unui portofoliu de dispozitive medicale sau vânzarea unei clinici medicale către un mare lanț de clinici la nivel național.

În ceea ce privește schimbările de structură în cadrul aceluiași grup, GNP a acordat asistența unui mare producător de medicamente de anvergură internațională – în operațiunea de fuziune a două societăți care activează la nivel local în România, specializate în distribuția de medicamente.

Un alt proiect în care au fost implicați avocații GNP a fost asistența post-divizare pentru un fabricant local de medicamente, dispozitive medicale și suplimente alimentare. Divizarea a presupus separarea activităților de fabricație de activitățile de distribuție, realizată în scopul obținerii de către client a unor finanțări în ceea ce privește activitatea de fabricație. Asistența GNP acordată ambelor societăți rezultante a constat în pregătirea întregului cadru contractual pentru societatea de fabricație, în vederea prestării activităților de fabricație la comandă pentru diverși producători internaționali de medicamente, dispozitive medicale sau suplimente, urmata de pregătirea întregului cadru contractual pentru societatea de distribuție, în vederea achiziționării de medicamente, dispozitive medicale sau suplimente alimentare de la furnizori cheie internaționali, în vederea furnizării acestora în România și de pregătirea întregului cadru contractual care să reglementeze relațiile intra-grup între cele două societăți rezultante.

Nu în ultimul rând, GNP a acordat servicii de asistență într-o potențială tranzacție privind achiziția de către un operator economic de mare anvergură din România a unei societăți dezvoltatoare a unei aplicații IT din domeniul serviciilor medicale și de îngrijire.

De asemenea, GNP a asistat și continua să asiste clienți din industria Pharma în multiple și diverse acțiuni, investigații sau controale.

„În ceea ce privește deciziile ale autorităților, GNP oferă de exemplu asistența producătorilor de medicamente în contestații formulate împotriva deciziilor Ministerului Sănătății de respingere a prețurilor pentru unele medicamente. Asistența GNP a acoperit inclusiv acțiuni formulate în instanță, în situația în care unele contestații nu au fost admise de Ministerul Sănătății. De asemenea, GNP asistă clienți în procedura de contestare în fața CNAS a datelor de consum, care stau la baza calculării și plății taxei clawback sau a contribuțiilor aplicabile în baza contractelor cost-volum. În ceea ce privește actele emise de ANMDMR, GNP a asistat producători de medicamente în procedura contestației împotriva deciziilor emise de autoritate în urma evaluării HTA, pentru determinarea includerii sau nu a medicamentului în sistemul național de rambursare. La nivelul furnizorilor care se află în relație contractuală cu casele de asigurări, GNP a acordat asistența unor importanți jucători din piața în cadrul controalelor deschise cu privire la prețurile la care medicamentele au fost rambursate. De asemenea, GNP asigură asistența și reprezentare pentru acești jucători în proceduri arbitrale demarate în fața comisiei de arbitraj din cadrul CNAS pentru recuperarea unor sume importate de bani, care ar fi trebuit să fie plătite de casele de asigurări pentru compensarea unor medicamente. Aceste proceduri sunt încă în curs. GNP asigură asistența unor importanți clienți din industrie și în acțiuni legale împotriva deciziilor unor alte autorități. De exemplu, GNP asistă și reprezintă unul dintre cele mai mari lanțuri de farmacii la nivel național în contestarea unor decizii emise de ANPC cu privire la practici comerciale neloiale (publicitate înșelătoare). Un alt exemplu este asistența oferită de GNP unuia dintre cei mai mari producători de medicamente la nivel internațional, în cadrul unei investigații derulate de Consiliul Concurenței cu privire la o pretinsă faptă de abuz de poziție dominantă”, detaliază **Manuela Guia**.

În plus, GNP, împreună cu alți consultanți specializați în fiscalitate, respectiv litigii fiscale, au oferit servicii de asistență unui producător de medicamente de anvergură internațională în cadrul inspecțiilor desfășurate de ANAF și a contestațiilor ce au urmat. „Experiența GNP din prestarea acestor servicii este ca autorităților care nu sunt de resort le este foarte dificil să înțeleagă modalitatea de funcționare a pieței, elementele specifice, regimurile de autorizări sau rolul diferiților actori implicați în punerea pe piața a medicamentelor. Mandatul GNP a fost tocmai acela de a construi argumentele de *Regulatory* pe baza cărora a fost creat și implementat modelul de afaceri al clientului”, atrage atenția avocatul.

De asemenea, avocații GNP au acordat cu succes unor clienți importanți din industria Pharma servicii de asistență și reprezentare în cadrul contestațiilor formulate în fața Consiliului Național de Soluționare a Contestațiilor sau a instanțelor de judecată, în cadrul unor proceduri de achiziții publice organizate de Ministerul Sănătății la nivel național sau în calitate de unitate de achiziții centralizată. Aceste contestații nu au vizat exclusiv acte ale autorității contractante, ci au vizat inclusiv acțiuni de intervenție ale clientului în favoarea Ministerului Sănătății, pentru menținerea actelor acestuia.

Pe lângă contestațiile sau litigiile ce țin de contencios administrativ, GNP asigură servicii de asistență și reprezentare clienților din industria Pharma și în litigii comerciale, care vizează diverse conflicte între operatori economici.

Toate proiectele în care GNP a acționat până acum au fost coordonate de către **Manuela Guia**, Partener Coordonator al GNP, împreună cu **Tudor Nacev**, Avocat Senior Coordonator al practicii de Pharma din cadrul GNP.

## **Practica Healthcare, Pharma & Life Sciences este un pilon al activității GNP**

Este evident faptul ca experiența GNP este una extrem de bogata, fiind data de tipul de mandate pe care echipa de avocați le-a soluționat cu succes.

„Dorim sa identificam aici în primul rând o tipologie de proiecte cu privire la care GNP asigura servicii în mod recurent – referindu-ne astfel deopotrivă la proiecte finalizate în anii precedenți, în anul trecut, cât și la proiecte în curs. Ne referim astfel la proiecte de *Market Access*, care vizeaza parcurgerea tuturor formalităților pentru includerea unui medicament nou în sistemul național de rambursare. Dorim sa trecem în revista aceasta tipologie de proiecte deoarece, cu fiecare ocazie și în fiecare etapa, întâmpinam noi provocari. Fiecare dintre aceste proiecte este diferit și implica un efort considerabil din partea avocaților – de a înțelege aria terapeutică vizată, de a înțelege medicamentul vizat, toate particularitățile acestuia, astfel încât sa putem identifica parcursul care trebuie urmat pentru fiecare medicament – i.e., sa identificam și sa argumentam aplicabilitatea reglementarilor specifice în funcție de alte elemente (medicale / științifice). Consideram ca aceasta este valoarea reala pe care o firma de avocatura specializata în domeniu o poate aduce. Am ales sa selectam acest tip de proiecte nu doar din prisma complexității acestora (fiind vorba de proiecte care se întind pe parcursul a luni de zile, uneori chiar ani, în funcție de elementele specifice fiecarui produs și de contextul actual la nivelul autorităților), ci și din prisma finalizării acestor proiecte, respectiv succesul pentru clientul asistat, precum și crearea accesului pacienților noi tratamente inovatoare. O alta tipologie de proiecte pe care dorim sa o identificam se refera la proiectele de achiziții publice. Domeniul achizițiilor publice în aceasta industrie a ajuns sa fie extrem de complex, atât reglementarile legale, cât și practicile actuale ale autorităților contractante au ajuns sa nu mai raspunda în mod eficient evoluției actuale a pieței (la specificul noilor tratamente descoperite). Acest aspect îl observam din ce în ce mai mult, indiferent ca vorbim de arii terapeutice precum oncologia, bolile rare, sau unele tratamente pentru COVID-19. Similar proiectelor de *Market Access*, finalizarea acestor proiecte implica crearea accesului pacienților la noi terapii, motiv pentru care multe dintre aceste proiecte se desfașoara și contra-cronometru – fapt ce ridica gradul de dificultate pentru avocați, pe de o parte, dar care ridica și gradul de satisfacție la îndeplinirea mandatului, pe de alta parte”, încheie **Manuela Guia**.

Departamentul de *Healthcare, Pharma & Life Sciences* din cadrul GNP cuprinde la acest moment cinci avocați specializați în acest domeniu și este coordonat de **Manuela Guia**, *Managing Partner*.

Din acest departament fac parte **Tudor Nacev**, Avocat Senior Coordonator, **Alina Stoica**, Avocat Senior, împreună cu **Alexandra Stoicescu** și **Teodora Marin**, Avocați Juniori.

Departamentul acopera serviciile de *Regulatory, Achiziții Publice* și *IP* prestate de GNP pentru clienții din industrie.

Cu toate acestea, pentru ca este vorba despre o practica pilon al firmei de avocatura GNP, în proiectele de *Healthcare, Pharma & Life Sciences* nu sunt implicați doar avocații din acest departament, ci și avocați din alte departamente, care cu timpul au dobândit cunoștințele și experiența pieței pe ariile acestora de practica.

Așadar, pentru proiectele din domeniul *Dreptului Concurenței* sunt cooptate **Otilia Vilcu**, Partener, împreună cu **Patricia Avramescu**, Avocat Senior.

De asemenea, practicile de *Corporate / M&A, GDPR* și *Protecția Consumatorului* sunt coordonate de **Bianca Naghi**, Partener, împreună cu **Ioana Stoica**, Avocat Senior, pe proiectele de GDPR, **Bianca Cernitoiu**, Avocat Senior, pe proiectele de *Corporate / M&A* și *Protecția Consumatorului* și noua colega avocat cooptata echipei GNP, **Adelina Iordache**, Avocat Senior, pe proiectele de *Corporate / M&A*.

Proiectele de *Litigii* sunt coordonate de **Octavian Adam**, Avocat Partener, împreuna cu **Violeta Geru**, Avocat Senior, iar proiectele de *Employment* sunt gestionate de catre Avocat **Ramona Adam**.