

Baiculescu și Asociații asista una dintre cele mai mari companii de brokeraj din România într-o tranzacție de 2.000.000 RON | Antonia Prisacaru, Head of Litigation: ”Un exemplu de cooperare eficientă între echipa și client, dar și o provocare în gestionarea unor etape juridice complexe, de la litigii până la finalizarea negocierilor”



O echipa de avocați ai firmei Baiculescu și Asociații a oferit asistența juridică completă uneia dintre cele mai mari companii de brokeraj din România, în cadrul unei tranzacții complexe cu o valoare de 2 000 000 RON încheiate cu unul dintre debitorii acesteia. Mandatul a presupus gestionarea unei game variate de activități juridice, incluzând negocieri prealabile, reprezentare în litigii în fața instanțelor de judecată, executare silită și încheierea tranzacției finale.

„Această tranzacție a reprezentat un exemplu de cooperare eficientă între echipa și client, dar și o provocare în gestionarea unor etape juridice complexe, de la litigii până la finalizarea negocierilor. Suntem mândri că am putut contribui la atingerea acestui rezultat favorabil,” a declarat [Antonia Prisacaru](#), *Head of Litigation și Managing Associate la Baiculescu și Asociații*.

Potrivit reprezentanților societății de avocați, această reușită subliniază nu doar consolidarea departamentului de litigii al firmei, ci și o etapă importantă în tranziția strategică a Baiculescu și Asociații de la o practică tradițională axată pe *white-collar crimes* la un model *full-service*. Prin diversificarea domeniilor de practică și o abordare orientată spre soluții integrate, firma își consolidează poziția de partener juridic de încredere în gestionarea problemelor complexe, de la litigii comerciale până la tranzacții de anvergura.

Această evoluție reflectă angajamentul Baiculescu și Asociații de a răspunde provocărilor unei piețe dinamice și de a oferi clienților servicii juridice la cele mai înalte standarde.

BizLawyer a anunțat recent că Baiculescu și Asociații a obținut la finele anului trecut o soluție de clasare într-un dosar penal complex, ce viza acuzații de evaziune fiscală, spalare de bani și constituire de grup infracțional organizat. Dosarul, care a implicat peste 20 de societăți comerciale și un prejudiciu global imputat de peste 3 milioane de euro.

În cazul clientului reprezentat de Baiculescu și Asociații, prejudiciul imputat inițial era de aproximativ 750 000 de euro (incluzând principalul, penalitățile și accesoriile), iar autoritățile au instituit măsuri asigurătorii asupra unui număr de 46 de imobile. Echipa de avocați a reușit să demonstreze că tranzacțiile efectuate de clientul lor (achiziții de bunuri și servicii) au fost reale și conforme cu legislația în vigoare. Mai mult, raportul de expertiză efectuat în cauză a confirmat lipsa oricărui prejudiciu, ceea ce a condus la soluția favorabilă de clasare.

Citește și

[→ Baiculescu și Asociații obține o soluție de clasare într-un dosar complex de evaziune fiscală, spalare de bani și grup infracțional organizat. Vasile Baiculescu \(Managing Partner\): ”Rezultatul reflecta nu doar respectarea principiilor fundamentale ale dreptului, ci și angajamentul nostru de a proteja interesele clienților într-un mod ferm și etic”](#)

Reamintim ca firma de avocați a anunțat luna trecută și consolidarea practicii de litigii prin cooptarea a doi avocați cu experiență, acesta fiind încă un pas în implementarea strategiei de consolidare a unei echipe tinere, dinamice, pasionate de drept și în același timp inovatoare, care să poată înțelege provocările actuale și să se adapteze modificărilor și transformărilor continue. Aflata într-un proces continuu de extindere și dezvoltare a ariilor de practică, [firma l-a cooptat anul trecut pe Horațiu Patrașcu](#), fost judecător la Înalta Curte de Casație și Justiție – Secția de Contencios Administrativ și Fiscal, după ce, în 2023, a anunțat consolidarea activității prin crearea unei practici distincte de Litigii & Arbitraj. Liviu Bosoanca, avocat cu o bogată experiență în domeniul litigiilor și arbitrajelor complexe, [s-a alăturat atunci echipei în calitate de Of counsel](#), iar din această poziție coordonează departamentul care gestionează dosarele din aceste arii de practică.

La finele anului 2022, **Baiculescu & Asociații** [și-a extins prezenta teritorială prin deschiderea unui birou în municipiul Cluj-Napoca](#), în parteneriat cu *Vlasin & Asociații*, societate de avocatură de tip „Boutique Law Firm”, care oferă servicii juridice de nișă.

Citește și

[□ Cum lucrează echipele din practica de Dispute Resolution de la Baiculescu și Asociații, ce mandate gestionează și care sunt proiectele reprezentative în care asista clienții | Vasile Baiculescu, Managing Partner: ”Anul trecut a fost unul crucial, societatea noastră prosperând în acest domeniu mai mult decât oricând, atât prin îmbogățirea substanțială a portofoliului de clienți, cât și prin rezultatele obținute în dosare. În 2024, asistăm la o clară continuare a evoluției”](#)

Plan strategic de creștere

Avocații firmei Baiculescu & Asociații cred în importanța unei direcții clare și a unui plan strategic de creștere, dar în același timp sunt deschiși la oportunități, acestea fiind analizate în contextul viziunii și obiectivelor strategice. Echilibrul între control și adaptabilitate permite firmei să crească sustenabil și să rămână fidelă angajamentului său față de serviciile de înaltă calitate.

” Vizăm ca 80% din dezvoltarea noastră să se bazeze pe un plan strategic de creștere bine conturat, în timp ce rămânem flexibili pentru 20%, astfel încât să putem adapta rapid strategia la oportunități și provocări neprevăzute”, a declarat, într-un interviu acordat *BizLawyer* la finele anului trecut, [Vasile Baiculescu](#), *managing partner-ul firmei de avocați Baiculescu & Asociații*.

Această proporție se regăsește și în structura veniturilor firmei, 80% fiind generate de abonamentele recurente, în timp ce restul de 20% provine din proiecte ocazionale, aparute de la o luna la alta.

La Baiculescu și Asociații, evaluarea strategică ce tinde să răspundă unor întrebări precum ”Unde suntem astăzi? Care sunt punctele noastre forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările? Unde vrem să fim în 12 luni și în următorii cinci ani?” a devenit o parte esențială a procesului de creștere și adaptare. Ultima evaluare majoră a avut loc la jumătatea anului trecut, odată cu decizia de restructurare și diversificare a departamentelor și de adaptare a abonamentelor pentru a răspunde mai bine nevoilor clienților.

Procesul a implicat întâlniri dedicate, deconectate de activitatea zilnică, în care echipa de management a analizat în detaliu direcțiile strategice. În acest cadru, au fost revizuite atent structura firmei, capacitatea de adaptare a echipei și oportunitățile de dezvoltare.

”Pentru a obține o imagine obiectivă, am colaborat cu consultanți externi, specializați în strategii de dezvoltare pentru firme de servicii profesionale, care ne-au ajutat să identificăm nu doar punctele noastre forte, ci și zonele unde putem deveni mai eficienți”, a explicat coordonatorul Baiculescu & Asociații.

Un punct esențial în această evaluare a fost definirea clară a obiectivelor pe termen scurt și lung. ”În următorul an (2025, *N.R.*), ne dorim să consolidăm oferta noastră de abonamente pentru a adresa mai bine cerințele clienților existenți și ale celor noi. Pe termen de cinci ani, viziunea noastră este să ne extindem portofoliul de servicii, să devenim un partener de încredere pentru clienții cu nevoi juridice complexe, mai ales în zona pieței de capital, al pieței de asigurări, precum și alte domenii cheie”, a nuanțat **Vasile Baiculescu** în interviul acordat ^{Biz}**Lawyer**.

Mai multe despre modelul de management îmbrățișat de echipa Baiculescu & Asociații, strategia de creștere și măsurile luate, [*în interviul acordat de Vasile Baiculescu publicației noastre.*](#)