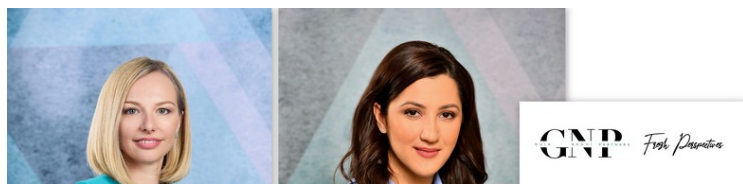


Cum lucreaza una dintre cele mai performante echipe de Concurența de pe piața locală și care sunt particularitățile ce o diferențiază | O discuție cu Manuela Guia (Managing Partner GNP Guia Naghi & Partners) și Otilia Vîlcu (Partener), despre munca avocaților pe toată plaja serviciilor de concurență, standarde înalte și modul în care operează astfel încât să asigure clienților siguranța, claritate, robustețe probatorie și soluții care trec testul autorităților și al instanțelor



GNP Guia Naghi & Partners traversează anul 2025 cu o practică de Concurență matură și completă, în care investigațiile Consiliului Concurenței, controlul concentrărilor și conformarea corporativă se întâlnesc într-un flux unitar. Echipa gestionează dosare de calibru în retail, agroalimentar, auto, energie și servicii financiare, folosind instrumente moderne - de la *clean teams* și simulări de *dawn raid* până la corelarea argumentelor de drept cu analiza economică aplicată. Practica valorifică tehnologia, inclusiv AI pentru cercetare și triere documentară, pentru a comprima etapele critice, fără a compromite rigoarea probatorie. În contencios, echipa își calibrează apărarea pe dreptul Uniunii și pe dreptul național, cu atenție la proba și la principiul proporționalității, iar pe zona de prevenție, programele de conformare devin tot mai interactive și adaptate fiecărui sector. Această combinație între disciplină procedurală și inteligența comercială explică de ce GNP funcționează ca „go-to” în dosarele cu miza, într-o piață mai exigentă ca oricând.

Un mix cu rezultate: investigații, controlul concentrărilor, conformare și ajutor de stat

Ceea ce se poate observa, chiar de la început, în activitatea din ultimul an și jumătate, este întinderea pe toată plaja serviciilor de concurență asigurate de GNP. Echipa a lucrat în tranzacții și la notificarea lor în fața Consiliului Concurenței, a proiectat programe solide de conformare pentru companii expuse la riscuri - cu opinii juridice detaliate și traininguri dedicate - și a construit arhitecturi de distribuție adaptate presiunilor comerciale. În același timp, a asistat clienți în cazuri de concurență neloială, litigii și investigații, plus o componentă de ajutor de stat cu pondere relevantă în portofoliu, semn al maturității unei practici ancorate în realitatea de business.

„În ultimele 12-18 luni, practica de concurență din cadrul GNP a acoperit întregul spectru de servicii specifice domeniului: de la asistența în tranzacții și notificarea acestora în fața Consiliului Concurenței, la proiecte de conformare cu regulile de concurență în activitatea de zi cu zi a clienților noștri - prin pregătirea de opinii juridice complexe, dar și prin susținerea de training-uri de conformare adresate societăților expuse la riscuri - pregătirea și implementarea unor sisteme complexe de distribuție, cazuri de concurență neloială, precum și litigii și investigații de concurență”, a declarat [Manuela Guia](#), Managing Partner - GNP Guia Naghi and Partners. Această acoperire a fost dublată de consolidarea practicii de ajutor de stat, un pilon complementar investigațiilor, tranzacțiilor și conformării. „Practica de ajutor de stat are o pondere semnificativă în activitatea echipei de concurență din cadrul GNP”, a adăugat [Otilia Vîlcu](#), Partenerul coordonator al practicii de Concurență din cadrul firmei.

Citește și

[→ Lexology Competition Rankings 2025 | Cine sunt avocații români care modelează practica de concurență pe piața locală: Catalin Suliman \(Filip & Company\) și Georgiana Badescu \(Schoenherr\), printre avocații considerați Thought Leaders. Manuela Guia \(GNP Guia Naghi & Partners\), Georgeta Dinu \(NNDKP\), Andreea Opreșan și Raluca Vasilache \(Țuca Zbârcea & Asociații\), în nucleul de forță al practicii pe piața locală](#)

Comparativ cu anul precedent, complexitatea dosarelor a crescut vizibil. În tranzacții, echipa a fost chemată să construiască remedii, atât structurale, cât și comportamentale, în situațiile în care impactul asupra pieței o cerea. De asemenea, notificările pe FDI au crescut în ritm alert, pe fondul noului Regulament privind controlul investițiilor straine directe.

„Comparativ cu anul anterior, am observat o creștere a volumului de mandate pe zona de tranzacții complexe care au necesitat, în anumite cazuri, adresarea de angajamente structurale sau comportamentale”, a subliniat **Manuela Guia**. La fel de vizibile sunt participarea timpurie în investigații, dar și un nivel nou al sofisticării consultanței de zi cu zi: chestiunile ridicate de clienți sunt mai bine calibrate, mai specifice, necesită analize nuanțate pe sectoare și pe strategii comerciale concrete. „Am înregistrat o creștere a volumului de notificări depuse în temeiul noului Regulament FDI privind controlul investițiilor straine directe. De asemenea, am observat că proiectele de consultanță în dreptul concurenței sunt din ce în ce mai complexe, pe măsura ce activitatea companiilor evoluează și se diversifică. Problemele ridicate de clienți sunt mai specifice și mai sofisticate, ceea ce impune analize juridice aprofundate, adaptate la particularitățile fiecărui sector și la strategiile comerciale ale acestora”, a menționat **Otilia Vilcu**.

Aceeași dinamică se vede și la intersecția cu *concurența neloială*. „Am observat și o intensificare a interesului Consiliului Concurenței pentru practicile de concurență neloială, motiv pentru care și în cadrul activității noastre proiectele cu acest specific s-au dezvoltat comparativ cu anul precedent – atât în ceea ce privește conformarea, cât și în ceea ce privește asistența clienților în cadrul investigațiilor declanșate de Consiliul Concurenței”, a a evidențiat **Manuela Guia**. Firmele, la rândul lor, au crescut investiția în conformare, inclusiv în proiecte dedicate prevenirii și gestionării riscurilor de practici neloiale.

Pe fotografia de ansamblu a pieței, 2024 a fost un an în care Consiliul Concurenței a ținut motoarele turate. Au fost inițiate 14 investigații, în proporție de 80% pe posibile înțelegeri anticoncurențiale, majoritatea din oficiu, și au fost finalizate 18 investigații. Domeniile atinse au acoperit de la IT&C, construcții și infrastructura, piața farmaceutică, până la servicii de operare portuară GPL și furnizarea de carte. Nivelul sancțiunilor a rămas ridicat, cu amenzi de aproximativ 365 milioane lei, ponderea majoră fiind pe practici anticoncurențiale – toate conform datelor publicate de autoritate. „De asemenea, am observat o intensificare a utilizării instrumentelor alternative și/sau „preventive”, precum angajamentele pentru închiderea investigațiilor, dar și utilizarea anchetelor sectoriale – spre exemplu, în domeniul audiovizualului, bancar și gaze naturale – cu rolul de cunoaștere a sectoarelor vizate”, a semnalat **Manuela Guia**.

Privind spre 2025, prioritățile sunt deja bine conturate: piețe sensibile – energie, telecom, servicii financiare, FMCG și comercializarea de autovehicule – monitorizarea continuă a prețurilor la raft și a celor la carburanți, finalizarea unor anchete de impact în banking, industria alimentară și piața muncii. „În același timp, focusul autorității se extinde și asupra investigațiilor care vizează practicile de concurență neloială, inclusiv exploatarea poziției superioare de negociere în diverse industrii, dar și conformarea cu regulile UTP – care analizează practicile comerciale neloiale în lanțul agricol alimentar”, a completat **Otilia Vilcu**.

Aceste tendințe se reflecta și în portofoliul GNP, fiind înregistrată o creștere a volumului de mandate legate de investigații de concurență, dar și investigații în materia concurenței neloiale. În paralel, complexitatea tranzacțiilor a crescut, clienții apelând la avocații specializați ai GNP pentru notificări atât în fața Consiliului Concurenței, cât și în temeiul reglementărilor FDI privind autorizarea investițiilor straine directe. ”Prin urmare, practica noastră de concurență evoluează în conformitate cu tendințele înregistrate la nivel național în linie cu activitatea Consiliului Concurenței”, a rezumat **Manuela Guia**.

Unde s-ar putea uita autoritatea în continuare? Logica pieței și dinamica ultimului an trimit către sectoarele cu impact direct asupra consumatorilor, dar și către domeniile modelate de digitalizare și de transformări structurale accelerate, care generează noi tipologii de risc concurențial. „Lanțurile de distribuție și sectorul agro-alimentar rămân în prim-plan, pe fondul monitorizării prețurilor la raft și a reglementărilor temporare de combatere a creșterii excesive a prețurilor, dar și a noilor norme privind exploatarea poziției superioare de negociere în cadrul lanțului de aprovizionare”, a explicat **Otilia Vîlcu**.

Serviciile financiare sunt, la rândul lor, sub lupă, cu anchete în curs pe piața monetară interbancară (ROBOR) și pe aplicarea scorului FICO, dar și cu un context socio-economic care îndeamnă la vigilență. Energia și construcțiile rămân sensibile, cu dosare privind posibile trucuri de licitații și cu evaluări riguroase în marile tranzacții, iar zona IT & digital promite o intensificare a investigațiilor, pe măsura ce modelele de business evoluează. Nu în ultimul rând, se observă un pattern recurent: multe investigații formale se nasc din anchete sectoriale ori studii de piață; informațiile colectate indică adesea tensiuni competitive care cer un răspuns. „Din experiența noastră, am identificat faptul că, de multe ori, Consiliul Concurenței deschide investigații formale în industriile care au făcut obiectul unor anchete sectoriale / studii de piață – aceasta întrucât informațiilor colectate de la piață pot semnaliza anumite probleme concurențiale cu care respectiva industrie se confruntă”, au arătat avocatele intervievate de **Biz Lawyer**. Rămâne de urmărit dacă dosarele sectoriale aflate în derulare vor aduce probe care să confirme îngrijorările concurențiale și să ducă la acțiuni formale.

În ansamblu, mandatele ultimelor 12–18 luni conturează fizionomia unei practici care a crescut în complexitate, ritm și amplitudine. GNP a mers în profunzime acolo unde piața s-a schimbat, a integrat instrumentele noi – de la FDI la angajamente –, a răspuns în timp real în investigații și a așezat conformarea la locul ei, ca metoda de management al riscului concurențial, nu ca exercițiu birocratic.

Citește și

[→ Practica de Concurență de la Țuca Zbârcea & Asociații rămâne etalon pe piața locală, cu o echipă evidențiată în ghidurile internaționale și performanța constantă în mandatele încredințate | Raluca Vasilache \(Partener\): Ultimul an a fost cu adevărat special, având privilegiul de a lucra în câteva tranzacții stimulante din punct de vedere profesional. A crescut considerabil practica în domeniul autorizării investițiilor straine și se remarcă o pondere mai mare a investigațiilor](#)

Anchete sectoriale cu dinți: cum răspunzi corect la solicitările de informații

În ultimul an, *anchetele sectoriale* au schimbat calibrul dialogului dintre piață și autoritatea de concurență, iar

echipele juridice au fost nevoite sa-și adapteze metodele de lucru la un ritm mai dens și la o granularitate crescută a datelor. GNP a lucrat pe solicitări ample și tehnice, care urmaresc să prindă nu doar imaginea de ansamblu a sectorului, ci și mecanica fină a modelelor de business. „În anchetele sectoriale recente, am gestionat solicitări de informații din ce în ce mai complexe, Consiliul Concurenței fiind interesat să obțină o înțelegere atât la nivel macro cât și la nivel micro a sectoarelor și industriilor studiate”, a nuanțat **Manuela Guia**. Din perspectiva operațională, volumul și complexitatea materialelor cerute pot deveni o povară, mai ales pentru companiile cu arhitecturi informaționale eterogene sau cu raportări diferențiate la nivel de grup. „Volumul de informații solicitate, dar și complexitatea acestora constituie, din punctul nostru de vedere, o provocare pentru anumite întreprinderi”, a adăugat **Otilia Vîlcu**.

Dificultățile apar frecvent la intersecția dintre realitatea comercială și formularele standardizate ale investigației. Modelele noi de business trebuie explicate într-o matrice de întrebări generaliste, iar datele istorice și curente nu se potrivesc întotdeauna perfect cu câmpurile cheie din chestionare. „Provocarile constau în explicarea modelelor de business noi, precum și în faptul că datele societăților trebuie încadrate în anumite formulare / întrebări standard care, uneori, nu se pliază în mod exact pe modelul de business al clienților sau pe modalitatea de stocare a datelor solicitate, acestea fiind centralizate în mod diferit de la companie la companie, în funcție de cerințele organizaționale”, a recunoscut **Manuela Guia**. În asemenea situații, recomandarea GNP este o comunicare proactivă, cu cereri de clarificare acolo unde formularea întrebărilor lasă loc de ambiguitate, și cu explicații tehnice despre modul de generare și transmitere a datelor. „Ca remediu la această provocare, recomandăm societăților aflate în această situație să aibă o comunicare deschisă cu autoritatea de concurență, respectiv de a solicita clarificările necesare la acele întrebări la care există neclarități, dar și de a detalia cât mai clar modalitatea de transmitere a datelor, mai ales dacă există eventuale diferențe între cerințe și datele raportate”, a reiterat **Otilia Vîlcu**. Rigoarea în verificarea datelor devine, de altfel, o piesă esențială, atât pentru evitarea amenzilor, cât și pentru utilitatea reală a studiilor sectoriale. „Recomandarile pentru clienții noștri ar fi verificarea și analiza riguroasă a datelor solicitate în cadrul anchetelor sectoriale atât pentru a evita riscul de amendă sau riscul ca autoritatea să revină cu solicitări suplimentare de informații, dar și pentru a contribui în mod efectiv la rezultatele studiilor”, a adăugat **Manuela Guia**.

Pe aceeași linie, avocatele observă o deschidere a autorității de a cartografia disfuncționalitățile din sectoare, nu doar din unghiul concurențial clasic, ci și prin prisma normelor aplicabile și a problemelor practice de implementare. „Vedem utilă și apreciem deschiderea Consiliului Concurenței în identificarea disfuncționalităților existente în anumite sectoare, atât din perspectiva economică, cât și din perspectiva reglementărilor aplicabile și a dificultăților întâmpinate”, a dezvoltat **Otilia Vîlcu**. Iar în discuția despre calitatea rezultatului final, cântăresc mult contribuțiile mediului privat, integrate în rapoartele publicate de autoritate. „Apreciam că punctele de vedere ale reprezentanților industriilor sunt luate în considerare la momentul publicării rezultatelor studiilor”, spun interlocutoarele ^{Biz}Lawyer.

Citește și

→ [Mitel & Asociații se remarcă în practica de Concurență prin rigoare și sincronizare, oferind clienților remedii țintite, viteza procedurală și certitudine în calendarul de closing | Sub coordonarea partenerului Șerban Suchea, firma asigură trasee clare de conformare, maximizează predictibilitatea autorizarilor și păstrează direcția tranzacțiilor într-un peisaj normativ exigent și bine articulat](#)

Digital & algoritmi: unde se termina eficiența și începe riscul

O a doua direcție majoră a ultimului an ține de *digitalizarea practicilor comerciale*: acorduri de deținere și schimb de date, algoritmi de optimizare și detectare a prețurilor, clauze de paritate în ecosisteme de platformă. Pentru GNP, toate acestea s-au tradus în proiecte consistente de conformare pentru comerțul online și ecosisteme de platformă și marketplace-uri, precum și în transferul regulilor „tradiționale” ale dreptului concurenței în noul mediu tehnologic. „În cadrul activității noastre de consultanță am avut, în ultimul an, numeroase proiecte care au vizat conformarea activităților de comerț online cu regulile de concurență, inclusiv la nivelul platformelor digitale”, a pus în context **Manuela Guia**. Fenomenul nu e limitat la „digital natives”: industrii clasice folosesc deja algoritmi de formare a prețurilor, ceea ce ridică întrebări despre monitorizare, adaptare inteligentă la piață și limitele permise ale coordonării. „În numeroase industrii, inclusiv cele clasice, am remarcat utilizarea algoritmilor de formare a prețurilor, acest aspect având un impact concret și asupra mandatelor noastre – practic, a trebui să transpunem regulile ‘tradiționale’ de concurență în ceea ce privește stabilirea / monitorizarea prețurilor - inclusiv adaptarea inteligentă la piață - în mediul digital”, a adăugat **Otilia Vîlcu**.

Linia de demarcație dintre eficiențe și restricții de concurență, spun avocatele, nu e una abstractă, ci se definește prin fapte, efecte și proporționalitate. „Granița dintre eficiențe și restricțiile de concurență nu este una teoretică, ci, mai degrabă, rezidă în aspectele practice, de multe ori de natură economică, ce trebuie probate și analizate de la caz la caz”, a atenționat **Manuela Guia**. În aceeași logică, analiza se construiește pe efecte măsurabile și pe proporționalitatea măsurilor, nu pe intenții declarative. „Linia de demarcație se trasează, așadar, nu la nivelul intenției declarate, ci la nivelul efectelor concrete pe piață și al proporționalității mijloacelor folosite”, a sintetizat **Otilia Vîlcu**. Iar exemplul clasic rămâne exclusivitatea: „O clauză de exclusivitate, de exemplu, poate fi permisă atunci când are durată limitată și protejează investițiile părților implicate, dar devine problematică dacă se

transformă într-o limitare a concurenței pe termen lung”, a adăugat avocata interviuata de **BizLawyer**. Din fericire, autoritățile se arată dispuse să accepte argumentele de eficiență atunci când sunt bine susținute metodologic. „Am observat că autoritățile de concurență sunt, în ultima perioadă, deschise în a lua în considerare eficiențele rezultate dintr-o anumită practică dacă acestea sunt susținute de probe, studii economice, previziuni economice fundamentate”, a punctat **Otilia Vîlcu**.

Piața muncii & antitrust: reguli, politici, reflexe organizaționale

„*Labor antitrust*” a intrat, de asemenea, în perimetrul curent al conformării. GNP a asistat clienți pe reguli aplicabile recrutărilor, schimburilor de informații salariale și clauzelor sensibile, inclusiv în contextul tranzacțiilor, unde protecția informațiilor devine critică. „Am avut, de-a lungul timpului, numeroase mandate în ceea ce privește conformarea cu regulile de concurență pe piața muncii, inclusiv în cadrul tranzacțiilor”, a evidențiat **Manuela Guia**. Practica a arătat că riscul nu vine doar din acorduri formale, ci și din circulația personalului: angajații care migrează de la concurenți pot aduce, fără intenție sau uneori deliberat, informații strategice, planuri comerciale ori documente contractuale. „Am întâlnit deseori cazuri în care angajații recrutați de la concurență au adus în companie involuntar sau voluntar informații sensibile din punct de vedere concurențial”, a înțeles **Otilia Vîlcu**.

Răspunsul recomandat de GNP combină politici clare, traininguri țintite și măsuri contractuale adaptate gradului de expunere. În companiile cu mobilitate mare, ghidurile trebuie să arate explicit ce înseamnă informație sensibilă și cum se gestionează la preluarea unui nou rol, iar procedurile interne să funcționeze înainte ca riscul să se materializeze. „Pentru acest motiv, recomandăm clienților noștri, mai ales societățile în care există un risc de mobilitate profesională, să implementeze politici/ghiduri la nivelul angajaților expuși la astfel de riscuri prin care să îi instruiască cu privire la modalitatea de gestionare a informațiilor sensibile concurențial”, a subliniat **Manuela Guia**. În plan contractual, clauzele specifice din contractele de muncă pot preveni derapajele, iar regimul disciplinar bine așezat transmite un semnal ferm asupra standardelor așteptate. „Credem că societățile ar trebui să prevină astfel de practici cu risc concurențial inclusiv prin utilizarea de clauze contractuale specifice în contractele

de munca dar și prin implementarea unor politici ferme de conformitate, poate chiar și impunerea de sancțiuni disciplinare”, a argumentat **Otilia Vîlcu**.

În ansamblu, recomandările GNP sunt simple în formulare și sofisticate în execuție: transparența și cereri de clarificare în anchetele sectoriale, rigoare economică în fundamentarea eficiențelor pentru practicile analizate și disciplina internă consecventă pe piața muncii. Lecția comună rămâne clară: documentație pregătită temeinic, procese operaționale solide și o cultură de conformare care anticipează riscurile și le dezamorsează din timp, nu doar le stinge după ce apar.

Citește și

[→ Trei firme de avocați din România, evidențiate pentru activitatea în domeniul Competition Antitrust | NNDKP, CMS și D&B David și Baias au intrat în topul global al firmelor cu cea mai buna practica de concurență. Cine sunt avocații evidențiați de GCR 100 – 2025 și care au fost proiectele care au adus recunoaștere echipelor locale](#)

Licitații publice: prevenție, detecție și opțiunea clemenței

În zona *achizițiilor publice*, harta riscurilor a devenit mult mai clară odată cu sedimentarea unor tipare recurente de trucare a licitațiilor. Practica locală arată, dincolo de nuanțe, aceleași mecanisme care apar în dosarele majore din ultimii ani. „Apar frecvent tipare similare de trucare a licitațiilor precum rotația câștigătorilor, depunerea de oferte de complezență, retrageri coordonate sau subcontractari ulterioare între concurenți”, a indicat **Manuela Guia**. Intensificarea atenției autorității a ridicat miza conformării, iar companiile au înțeles că investiția în training și proceduri nu mai este un „nice to have”, ci o linie de apărare. „Autoritatea de concurență a devenit tot mai vigilentă, pentru a depista astfel de încălcări, iar sancțiunile, așa cum știm, sunt substanțiale - fiind considerate o încălcare gravă de tip cartel”, a reiterat **Otilia Vîlcu**.

Pe zona preventivă, GNP recomandă programe de conformare adaptate oamenilor care fac efectiv ofertarea: ghiduri scrise pe limbaj simplu, scenarii de lucru, semnale de alarmă ușor de recunoscut și rute de escaladare clare. „Companiile prudente investesc în traininguri și/sau diverse proceduri sau ghiduri de conformitate care sunt implementate la nivelul echipelor cu atribuții în procedura de ofertare în cadrul achizițiilor publice, fiind conștiente de riscurile la care se expun”, a subliniat **Manuela Guia**. Cheia este adecvarea la specificul industriei și la realitatea operațională a fiecărei companii. „Propunerea noastră este ca astfel de ghiduri de conformare să fie pregătite într-o manieră practică, ușor de urmărit de către personalul care nu este familiar cu limbajul juridic și adaptat la nevoile comerciale ale societăților, în baza unor analize de la caz la caz, în funcție de specificul fiecărei industrii”, a indicat **Otilia Vîlcu**.

Când semnalele devin probe - mesaje, schimburi cu autoritățile contractante, discuții directe între concurenți - strategia se mută pe terenul evaluării de risc și al cooperării. GNP lucrează tehnic, cu inventarierea materialului probator, interviuri interne și un raport de risc care să calibreze opțiunile. „Atunci când observăm un risc de implicare într-o înțelegere de trucare a licitațiilor - existând și posibile probe în acest sens, precum email-uri / mesaje între angajați sau între angajați și autoritățile contractante sau conversații directe cu concurenții - cooperarea cu autoritatea de concurență rămâne o strategie recomandabilă, în funcție de o analiză de riscuri pe care

o pregătim împreună cu clienții noștri, prin analizarea materialului probator, prin pregătirea unui raport de riscuri, prin discuții cu personalul implicat etc.”, a explicat **Manuela Guia**. De la caz la caz, geografia soluțiilor favorabile trece fie prin clemența - optimă când o investigație nu a pornit sau când există temei pentru extindere - fie prin recunoaștere, cu efect direct în dozarea sancțiunii. „După o analiză de la caz la caz, se poate avea în vedere fie politica de clemență - recomandabilă dacă nu există încă o investigație declanșată sau dacă există probe pentru extinderea unei investigații deja declanșate - fie colaborarea cu autoritatea de concurență sub forma unui acord de recunoaștere a faptelor, cu rolul de a limita pierderile financiare”, a fundamentat **Otilia Vîlcu**.

Merger control, FDI & ajutor de stat: calendarul real al tranzacțiilor

Pe *controlul concentrărilor*, echipa GNP a rulat în perioada recentă dosare grele, în industrii unde definirea piețelor relevante, testele economice și arhitectura angajamentelor sunt decisive pentru calendarul de closing. „În perioada recentă, echipa noastră a fost implicată în analiza și depunerea unor tranzacții complexe cu un impact semnificativ pe piața din România în industrii complexe precum retail, oil&gas, energie etc.”, a evidențiat **Manuela Guia**. Aceste proiecte au presupus munca la mai multe mâini cu economiști, atât pe cartografiere de piețe, cât și pe designul remediilor. „Notificarea acestor tranzacții în fața autorității de concurență a implicat un efort comun depus împreună cu echipe de economiști specializate atât în ceea ce privește definirea piețelor relevante complexe (e.g. retail), precum și în ceea ce privește formularea de angajamente structurale și comportamentale”, a punctat **Otilia Vîlcu**.

În anumite dosare, interfața a fost extinsă la Bruxelles, pe mecanisme de trimitere, ceea ce a cerut o coregrafie atentă între calendare și standarde probatorii. În trecutul apropiat, echipa GNP a fost implicată în analiza și depunerea unor tranzacții complexe cu un impact semnificativ pe piața din România în industrii complexe precum retail, oil&gas, energie etc. Notificarea acestor tranzacții în fața autorității de concurență a implicat un efort comun depus împreună cu echipe de economiști specializate atât în ceea ce privește definirea piețelor relevante complexe, precum și în ceea ce privește formularea de angajamente structurale și comportamentale. „În cadrul anumitor proceduri de concentrare economică am lucrat și cu Comisia Europeană în ceea ce privește procedura de aplicare a mecanismului de trimitere („referral”)”, a reamintit **Manuela Guia**. Dialogul cu Consiliul Concurenței a contat pentru clarificarea rapidă a zonelor sensibile - definire de piețe, seturi de date, eficiențe. „Am apreciat deschiderea Consiliului Concurenței de a avea o comunicare constantă cu părțile implicate pentru a oferi claritate asupra viziunii autorității în ceea ce privește anumite aspecte sensibile legate de modalitatea de definire a piețelor relevante, datele economice necesare pentru documentarea eficiențelor și/sau a angajamentelor”, a dezvoltat **Otilia Vîlcu**.

Nu toate operațiunile cer procedura completă. Există și dosare simplificate, unde provocarea este viteza, iar cea mai bună armă rămâne calitatea documentației inițiale, pentru a atenua runda a doua de întrebări. „Am avut mandate care au implicat concentrări economice notificate prin procedura simplificată, cu privire la care cea mai mare provocare a fost obținerea accelerată a unei decizii de aprobare – motiv pentru care strategia noastră este să încercăm să transmitem Consiliului Concurenței informații cât mai complete și clare încă din etapa depunerii formularului de notificare, pentru a limita eventualele solicitări de informații ulterioare”, a indicat **Manuela Guia**.

În paralel, riscul de „gun jumping” rămâne pe radar, gestionat prin discipline interne, instruire și filtre de tip clean team. „Riscul de implementare anticipată a tranzacțiilor rămâne în continuare o provocare în rândul societăților implicate în tranzacții”, a admis **Otilia Vîlcu**. Aici, GNP instituie cordoane sanitare între echipele care discută execuția operațională și cele care fac evaluări strategice, astfel încât informațiile sensibile să circule doar în forma agregată sau confidențializată. „Echipa noastră implementează proceduri de conformitate și training-uri specializate în rândul angajaților expuși la riscuri de schimb de informații sensibile în cadrul tranzacțiilor”, a explicat avocata GNP Guia Naghi & Partners. „De asemenea, implementăm sisteme de tip „clean team” care asigură accesul controlat și limitat la informații concurențiale sensibile (date comerciale strategice, politici

comerciale, planuri de business. Prin intermediul unui grup restrâns de profesioniști independenți (avocați și/sau consultanți) – fluxul de date este filtrat și prelucrat astfel încât societățile implicate să aibă acces doar la informațiile strict necesare pentru implementare tranzacției, în forma agregată sau confidențializată”, a completat **Manuela Guia**.

Screeningul investițiilor straine a devenit o etapă obligatorie în arhitectura tranzacțiilor. Timpul, structura și obligațiile de standstill trebuie planificate de la început, în paralel cu notificarea de concurență. „Screeningul investițiilor straine (FDI) în România are deja un impact vizibil asupra operațiunilor demarate de operatorii economici, în special prin prisma timpilor de implementare și a structurii acestora”, a admis **Otilia Vîlcu**. Notificările FDI se depun, de regulă, în paralel cu cele pentru concentrări economice, cele două proceduri fiind relativ similare atât în ceea ce privește timpul de avizare, cât și obligația de standstill. Cum aria FDI este foarte largă, includerea sa în calendarul tranzacțional nu mai e opțională. „Notificările FDI au devenit o parte recurentă a procesului de analiză juridică, întrucât acoperă o gamă foarte largă de operațiuni – inclusiv unele curente pentru anumite societăți – ceea ce înseamnă că părțile trebuie să le integreze încă de la început în calendarul tranzacțional”, a detaliat **Otilia Vîlcu**.

În practică, mitigarea întinderii și a costurilor se poate face inteligent, prin consolidarea planurilor de investiții într-o singură notificare, pe o perioadă determinată. „Ca măsură de mitigare, având în vedere atât durata procedurii, cât și costul asociat - taxa de examinare de 10.000 Euro pentru fiecare notificare - o practică utilă a fost notificarea unui plan de investiții pe o perioadă de până la 2 ani”, a pus în context **Manuela Guia**. Astfel, pot fi incluse mai multe investiții într-o singură notificare, iar taxa se plătește o singură dată, reducându-se atât efortul administrativ, cât și costurile.

În fine, pe *ajutor de stat*, GNP a lucrat predominant în energie, acoperind întregul traseu: de la autorizare la Comisia Europeană până la monitorizarea implementării. „În ultimul an, echipa noastră a fost implicată în numeroase proiecte de ajutor de stat, cu precădere în sectorul energetic, asistând societățile în toate etapele de accesare a fondurilor de ajutor de stat – de la fază de autorizare la Comisia Europeană, până la etapa de monitorizare a implementării proiectelor vizate”, a rezumat **Manuela Guia**. Analiza s-a sprijinit pe criterii economice și juridice solide, inclusiv pe testul investitorului privat prudent, iar guvernarea publică și reglementările privind investițiile au fost gestionate astfel încât soluțiile propuse să fie atât conforme, cât și funcționale. Pe lângă partea tehnică, echipa a livrat consultanța strategică pentru a poziționa proiectele între exigențele economice și impactul social, fără a pierde din vedere compatibilitatea națională și europeană. „Am oferit asistență în gestionarea aspectelor de guvernare publică și în navigarea reglementărilor privind investițiile, asigurând soluții conforme cu cerințele legale și adaptate obiectivelor proiectului”, a reiterat coordonatoarea firmei de avocați. De asemenea, echipa a oferit consultanța juridică și strategică pentru clienții interesați în obținerea de ajutoare de stat. „Am analizat diverse opțiuni, asigurând conformitatea cu reglementările naționale și europene și am propus soluții menite să echilibreze cerințele economice și impactul social”, a sintetizat **Otilia Vîlcu**.

Citește și

[→ Cum lucrează echipa NNDKP, descrisă de ghidurile juridice internaționale drept "prima opțiune pentru aspecte de concurență și ajutor de stat cu un grad ridicat de complexitate", în astfel de proiecte și care sunt dificultățile cu care se confruntă clienții | Anca Diaconu, Partener NNDKP: "Deși există multiple programe destinate susținerii investițiilor, criteriile de eligibilitate și condițiile specifice sunt, adesea, ambigue, iar interpretarea acestora nu este întotdeauna unitară"](#)

Contencios, despagubiri și conformare: apărare precisă, rezultate măsurabile

În zona *litigiilor de concurență*, GNP a intrat în ultimii doi ani într-un ciclu susținut de contestații și acțiuni în anulare, cu dosare poziționate în toate etapele procedurale. Portofoliul include cauze privind anularea deciziilor de sancționare a practicilor anticoncurențiale, dar și dosare care vizează presupuse încălcări ale obligațiilor procedurale pe parcursul investigațiilor desfășurate de autoritatea de concurență. „GNP gestionează în prezent multiple dosare aflate pe rolul instanțelor, privind anularea deciziilor de sancționare a practicilor anticoncurențiale sau a încălcării obligațiilor procedurale ale întreprinderilor pe parcursul procedurilor desfășurate de autoritatea de concurență”, a exemplificat **Manuela Guia**. În același timp, o parte dintre spețe au urcat în vârful ierarhiei judiciare: unele sunt deja în fața Înaltei Curți de Casație și Justiție, fie ca urmare a recursurilor formulate de Consiliu, fie ca urmare a recursurilor formulate de societăți.

Un capitol aparte îl reprezintă contestațiile la executarea amenzilor aplicate de Consiliul Concurenței, unde instituția apare, de regulă, ca intervenient. Aceste cauze au, în acest moment, o dinamica suspendată procedural. „În prezent, judecata acestor cauze este suspendată, fie în fond, fie în apel, până la soluționarea excepțiilor de neconstituționalitate aflate pe rolul Curții Constituționale. Valoarea cumulată a dosarelor este de peste 10 milioane de euro”, a evaluat **Otilia Vîlcu**.

Pe bilanțul ultimilor doi ani, rezultatele confirmă o strategie procesuală calibrată pe finețea probelor și pe articularea raționamentului construit pe dreptul european și pe dreptul român. Firma a obținut soluții favorabile atât definitive, cât și în prima instanță, ceea ce arată o viziune consecventă în contestarea temeiurilor deciziilor. „De exemplu, recent, GNP a obținut anularea definitivă a unei decizii de sancționare, obținând exonerarea clientului de la plata amenzii. GNP a obținut o altă soluție favorabilă, de anulare a unei decizii de sancționare, în prima instanță”, a exemplificat **Otilia Vîlcu**. „Strategia câștigătoare s-a bazat pe un complex de argumente de drept unional și național, precum și pe o analiză minuțioasă a elementelor de fapt, din care a rezultat ca probele față de societate nu au fost suficiente pentru a demonstra încălcarea”, a subliniat *coordonatoarea practicii de Concurență de la GNP Guia Naghi & Partners*.

În paralel, GNP dezvoltă o practică robustă în zona de *private enforcement*, cu acțiuni în despagubiri derivate din deciziile autorităților naționale și europene, în care rolul probatoriului este decisiv. Echipa reprezintă, în prezent, reclamanți împotriva întreprinderilor sancționate, iar dosarele acopera atât spețe românești, cât și situații follow-on care decurg din decizii ale Comisiei Europene. Complexitatea acestor litigii se vede în spectrul larg de excepții și cereri: de la aplicarea în timp a legilor la termene de prescripție și calitate procesuală, cereri de suspendare a cauzelor și cereri de chemare în garanție, cereri de divulgare a probelor deținute de părți; inevitabil, durata de soluționare se prelungește. „Unul dintre dosare privește societăți sancționate de Consiliul Concurenței, inclusiv o companie națională, iar un alt dosar urmărește obținerea despagubirilor follow-on, ca urmare a unei sancțiuni aplicate de Comisia Europeană”, a indicat **Manuela Guia**.

Tendința din piața românească este de creștere a numărului de acțiuni în *private damages* în materie de concurență, chiar dacă nu s-a atins încă febra contencioasă din Spania sau Germania. În anii recentți, instanțele locale vad tot mai multe acțiuni în *private damages*, iar peisajul normativ - *Directiva privind acțiunile în despagubiri* și jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene - construiește un teren favorabil persoanelor vătămate. „Tendința de creștere este de așteptat să continue, pe măsura ce potențialii reclamanți ajung să conștientizeze drepturile pe care le au ca urmare a deciziilor de sancționare a diverselor practici anticoncurențiale”, a subliniat **Manuela Guia**. În plus, jurisprudența Curții Europene de Justiție în interpretarea *Directivei Private Damages* este, în principiu, favorabilă persoanelor vătămate prin faptele anticoncurențiale sancționate.

În această matrice, prezumțiile, regulile de probă, calitatea procesuală și termenele de prescripție, conturează un cadru propice acțiunilor; intrarea pe piața a finanțatorilor specializați va accelera, probabil, fenomenul. „Matricea prezumțiilor, elementelor de probatoriu, a calității procesuale și a termenelor de prescripție, aplicabile în baza

Directivei Private Damages și a jurisprudenței Curții Europene de Justiție, a creat un cadru propice acțiunilor în despăgubiri”, a dezvoltat **Manuela Guia**. Pentru companii, concluzia pragmatică este ca riscul litigios post-decizie poate fi egal sau chiar mai dur decât însuși amenda; apararea cere o stăpânire simultană a dreptului procesual civil și a dreptului concurenței, național și european. „Anticipăm în viitor o creștere a acestor litigii odată cu intrarea pe piața a entităților care finanțează litigiile comerciale. Drept urmare, companiile ar trebui să recunoască, în stabilirea strategiilor comerciale, ca riscul litigios post-decizie este la fel sau chiar mai serios decât riscul sancțiunii aplicate de Consiliul Concurenței”, a subliniat avocata. „Strategia de apărare pe care întreprinderile sancționate ar trebui să o aplice în dosarele de despăgubiri se bazează pe navigarea legislației și practicii naționale și unionale și pe o excelență înțelegere a dreptului procesual civil și a dreptului național și european al concurenței, pentru a putea contrabalansa cadrul normativ și jurisprudențial favorabil, mai degrabă, reclamanților”, a completat **Otilia Vilcu**.

Capitolul de conformare a urcat, de asemenea, în ierarhia priorităților, cu proiecte care acopera nivelul de board, execuție și asociații profesionale. Piața a internalizat regulile elementare, iar întrebările care ajung la echipa sunt, tot mai des, sofisticate. „În ultimul an am constatat o intensificare vizibilă a proiectelor de conformitate, societățile arătând un interes crescut pentru programe de conformare cu regulile de concurență atât la nivel de management, cât și la nivelul angajaților expuși la riscuri de concurență (de regula departamentele comerciale), precum și pentru implementarea de ghiduri dedicate asociațiilor profesionale”, a explicat **Manuela Guia**. „Această tendință ne arată că mediul de afaceri devine tot mai conștient de riscurile concurențiale, aspect care influențează și practica noastră de zi cu zi: problemele simple sunt deja internalizate la nivelul societăților, iar echipa noastră este implicată tot mai des în analiza aspectelor complexe”, a adăugat **Otilia Vilcu**.

Instrumentul cu cel mai puternic impact educațional rămâne simularea de „*dawn raid*”, care îmbunătățește reflexele organizației în fața presiunii unei inspecții inopinate și reduce expunerea la greșeli procedurale. „Am sesizat un interes crescut și pentru exerciții practice de tip „*mock dawn raids*”, menite să testeze reacția la inspecțiile inopinate ale Consiliului Concurenței”, a semnalat **Manuela Guia**. Experiența arată că exercițiile practice de tip „*mock dawn raids*” au un impact major asupra modului în care angajații-cheie reacționează la presiunea unei inspecții, reducând considerabil riscul de încălcare a obligațiilor procedurale, dar și crescând gradul de conștientizare a riscurilor.

Pe partea de training, filosofia GNP este pragmatică: ghiduri ancorate în realitatea economică a clientului, sesiuni interactive, exemple din industria relevantă, testări care să capteze atenția și să fixeze noțiunile-cheie. „Cu privire la materialele de conformitate, echipa noastră se concentrează pe redactarea de documente / ghiduri / proceduri cu grad ridicat de pragmatism, adaptate realității comerciale și economice ale clienților”, a indicat **Manuela Guia**. În cadrul trainingurilor avocații firmei depun eforturi pentru a interacționa îndeaproape cu personalul participant, pentru a avea dezbateri deschise asupra problemelor din practică cu care se confruntă. „Încercăm să pregătim aceste materiale utilizând exemple cât mai apropiate de domeniul de activitate al clienților și, deseori, utilizăm testări de verificare a cunoștințelor interactive, care să capteze atenția celor prezenți și să faciliteze înțelegerea acestora asupra problematicilor complexe de concurență”, a adăugat **Otilia Vilcu**. Măsura succesului este dată, în primul rând, de gradul de implicare în sala de training și de calitatea dialogului tehnic, pentru că acolo se vede dacă regulile se transformă în reflexe operaționale. „Eficiența acestor tipuri de exerciții, o măsurăm și prin nivelul de interacțiune și interes de care participanții dau dovadă în cadrul sesiunilor de instruire”, a încheiat **Manuela Guia**.

În ansamblu, combinația dintre ofensiva contencioasă, acțiunile în despăgubiri și programele de conformare arată o practică matură, care joacă simultan apărare, atac și prevenție, cu aceeași exigență metodologică.

Citește și

→ [Brantner \(Austria\), cu afaceri de gestionare a deșeurilor în mai multe județe în România, caută cumparator. Rothschild, consultant pentru vânzare](#) | Grupul austriac Brantner, o afacere de familie înființată în 1936 și aflată la a treia generație, a angajat banca de investiții Rothschild cu intenția de a găsi un cumparator pentru business-ul sau derulat în cinci țări din Europa Centrală și de Est.

→ [Turcii de la Lila Kağıt, în negocieri pentru achiziționarea unei firme românești producătoare de hârtie igienică](#) | Lila Kağıt, producătorul turc de hârtie igienică și produse conexe, a semnat o scrisoare de intenție pentru evaluarea unei posibile achiziții în România, pe segmentul produselor de igienă din hârtie.

→ [Provectus Capital Partners a strâns 162,5 mil. € în prima etapă de închidere a fondului PCP SEE Fund II. Birou în București și posibile tranzacții, cu strategie de "Buy & Build"](#) | Pentru a-și consolida angajamentul față de regiunea mai largă a Europei de Sud-Est, Provectus a deschis recent birouri în București și Sofia, întărindu-și prezența locală și fluxul de oportunități în pipeline.

→ [Kendrion vinde fabrica Sibiu Mobility Electronics din România către Knorr-Bremse. Operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrărilor în Germania](#) | În plan concurențial, operațiunea a intrat deja pe fluxul de control al concentrărilor în Germania (Bundeskartellamt), unde a fost notificată pe 7 octombrie 2025 ca achiziție de active esențiale ale Kendrion Automotive (Sibiu) S.R.L., pe piețele de actuator electromagnetice și sisteme electronice de control pentru autovehicule.

Tehnologie, echipa și proiecte. "Go-to lawyers" pentru clienți importanți

Capitolul *tehnologiei* a devenit, în practica de concurență, un accelerator discret care scurtează trasee, face ordine în volume mari de date și reduce riscul de eroare atunci când presiunea termenelor este maximă. La GNP, integrarea instrumentelor inteligente s-a făcut cu un scop pragmatic: să sprijine echipele în investigații, răspunsuri la solicitări de informații și due diligence, fără să dilueze rigoarea profesională. „În cadrul firmei noastre există deja implementate sisteme de inteligență artificială care ne ajută în activitatea curentă atât în ceea ce privește partea administrativă, cât și în ceea ce privește activitatea de research sau de analiză a documentelor”, a detaliat **Manuela Guia**. În acest cadru, piesa centrală este o platformă specializată, adoptată de marile firme internaționale, antrenată pentru sarcini juridice repetitive, dar și pentru primele citiri analitice ale unor dosare întinse. „Am implementat, recent, la nivelul firmei noastre 'Harvey' care este un instrument AI specializat pe zona de asistență juridică, utilizat deja de mari firme de avocatură internațională”, a adăugat **Otilia Vîlcu**.

Utilitatea practică se vede în fazele care consumă, tradițional, cel mai mult timp: căutări preliminare de drept, eșalonarea probelor, trierea documentelor recurente și redactarea schițelor, cu păstrarea confidențialității la standarde ridicate. Pe segmentul tranzacțional, platforma face un lucru aparent banal, dar esențial: normalizează și centralizează seturi mari de date în verificările contractuale, ceea ce scurtează parcursul echipelor și face mai ușoară urmărirea temelor sensibile. „Acest instrument ne oferă suport în ceea ce privește activitatea de research-ul juridic preliminar, analiza preliminară a unor volume mari de documente, redactarea preliminară de documente recurente / schițe etc. Optimizează revizuirea și analiza contractelor în cadrul procedurilor de due diligence, prin centralizarea seturilor de date complexe, păstrând cel mai înalt grad de confidențialitate”, a explicat **Otilia Vîlcu**.

Tehnologia singura nu este suficientă. În proiectele de concurență cu miza, ecuația corectă combină avocați și economiști, cu o distribuție limpede a rolurilor: definirea piețelor relevante, testarea scenariilor și documentarea eficiențelor. „Cu privire la echipele de economiști specializați în dreptul concurenței, menționez că am avut multiple interacțiuni cu astfel de consultanți în perioada recentă”, a evidențiat **Manuela Guia**. Aceasta țesătura interdisciplinară a contat în mandate din retail, unde cartografia piețelor cere granularitate, dar și în proiecte de analiză a eficiențelor pentru exclusivități contractuale, acolo unde demonstrația economică este la fel de importantă ca raționamentul de drept. „Am lucrat împreună în tranzacții complexe pentru documentarea piețelor relevante în industria de retail, dar și pentru pregătirea unor analize complexe în ceea ce privește documentarea de eficiențe – cea mai recentă fiind documentarea eficiențelor unor exclusivități contractuale”, a adăugat **Otilia Vîlcu**.

Experiența ultimilor ani confirmă că mixul avocați-economiști nu mai este o opțiune, ci o condiție pentru concluzii solide și pentru un dialog credibil cu autoritățile. „Credem că pentru analizele complexe de concurență, existența unor echipe mixte formate din avocați și economiști este esențială în contextul evoluțiilor economice actuale, dar și în contextul deschiderii autorităților de concurență către documentarea și integrarea eficiențelor în analizele sale – atât în cadrul tranzacțiilor, dar și cu privire la practicile antitrust”, a nuanțat *partenera GNP Guia Naghi & Partners*.

În ecuația economică a firmei, Concurența este un pilon principal. Practica este constant poziționată în publicații naționale și internaționale, cu plasări de top susținute de rezultate și de complexitatea mandatelor; în același timp, GNP rămâne o casă „full-service”, cu linii puternice în arii care se hrănesc reciproc cu dreptul concurenței. „Practica de concurență este una dintre principalele arii de practică în cadrul GNP, pentru care am fost recunoscuți în multiple publicații naționale, dar și internaționale, menționați în topul clasamentelor internaționale, grație rezultatelor obținute și a complexității mandatelor”, a reamintit **Manuela Guia**. Paleta largă de industrii în care firma are mandate sprijină transversal proiectele complexe. „Suntem o firmă de avocatură mixtă, complexă, cu multiple arii de practică care contribuie la succesul firmei noastre pe piață – amintim practica de pharma pentru care suntem cunoscuți în piața avocaturii naționale, practica de litigii, de M&A, IT&C - inclusă și ea în clasamentele internaționale de drept - practica de achiziții publice și de protecție a datelor cu caracter personal”, a fundamentat **Otilia Vîlcu**.

Structura echipei de concurență mizează pe complementaritatea dintre senioritate și energie operațională, în formule care distribuie adecvat responsabilitățile și accelerează livrarea celor mai bune soluții. „Echipa noastră de concurență este un mix între avocați cu un grad înalt de senioritate și avocați cu experiență medie, creând un mediu de lucru, spunem noi, eficient și integrat, care ne ajută în gestionarea proiectelor într-o manieră profesionistă, orientată către rezultate pragmatice pentru clienții noștri”, a subliniat **Manuela Guia**. Dimensional, fotografia de moment arată o echipă compactă, cu parteneri pe vârf și o linie de asociați calibrată pe tipologiile de mandate din portofoliu. „În prezent, echipa este formată din 2 avocați parteneri și 7 avocați colaboratori”, a rezumat **Otilia Vîlcu**.

În privința mandatelor, anul a fost marcat de o tranzacție de referință în retailul național/european, notificată și autorizată cu seturi de angajamente comportamentale și structurale aflate în implementare – demonstrație de coordonare între juriști și economiști. „Cel mai complex proiect a fost reprezentat de notificarea uneia dintre cele mai semnificative tranzacții din industria de retail națională sau europeană”, a detaliat **Manuela Guia**. „A presupus o analiză extrem de complexă și detaliată, desfășurată împreună cu echipele de economiști specializat. Aprobarea acestei tranzacții a fost un real succes, fiind autorizată cu angajamente comportamentale și structurale, aflate în curs de implementare”, a adăugat coordonatoarea firmei de avocați.

Pe contencios, un succes notabil a venit în sectorul agroalimentar, unde echipa a obținut o soluție favorabilă împotriva Consiliului Concurenței, într-un context statistic dificil. „Un succes major a fost și câștigul înregistrat în instanța înregistrat pentru unul dintre clienții noștri activi în sectorul agroalimentar în cadrul unui litigiu împotriva Consiliului Concurenței, mai ales având în vedere rata mare de succes a Consiliului Concurenței în instanță”, a

punctat **Otilia Vilcu**. La capitolul prevenție, rămâne memorabil mandatul în care, pe direcții juridice clare, clientul a evitat includerea într-o investigație în derulare – lecție despre rolul conformării bine implementate. „În categoria succesorilor, am încadra și mandatul nostru de consultanță pentru unul dintre clienții GNP care, cu ajutorul direcțiilor juridice oferite de către echipa noastră, a evitat cu succes să fie parte la una dintre investigațiile Consiliului Concurenței aflate în derulare”, a completat partenera firmei de avocați.

Un indicator de maturitate este recurența mandatelor și diversitatea sectoarelor care revin către aceeași echipă pentru proiecte-cheie. „Astfel, suntem ‘go-to lawyers’ pentru clienți importanți din zona de retail, pharma, comercializarea de autovehicule, energie, oil and gaz, industria digitală și platforme online”, a confirmat **Manuela Guia**. Privind înainte, direcția declarată este dublă: consolidarea pozițiilor în clasamentele internaționale pentru practicile deja listate și urcarea altor arii „nelistate încă” pe aceeași scenă, cu un accent special pe energie. „Cu precădere, suntem interesați de avansarea în clasamentele internaționale a practicii de energie care, în ultima perioadă, a fost implicată în numeroase proiecte complexe desfășurate pentru jucători importanți din această piață”, a conchis coordonatoarea practicii de Concurență de la GNP Guia Naghi & Partners.

Ce spun directoarele internaționale: Firma de top în practica de Concurență | Manuela Guia, în categoria „Eminent Practitioners”

În edițiile 2025 ale *Legal 500* și *Chambers Europe*, practica de Concurență a **GNP Guia Naghi & Partners** confirmă o poziționare solidă: în *Legal 500*, firma figurează pe primul palier al pieței, cu o fișă editorială care îi evidențiază portofoliul pe investigații ale Consiliului Concurenței, in-house compliance și controlul concentrărilor, plus o serie de clienți-ancora din retail, auto, agro-alimentar, energie și servicii financiare. În paralel, *Chambers Europe* clasează departamentul pe Band 3, menționându-i rolul în notificări de concentrare și FDI, investigații comportamentale și contestații împotriva deciziilor Consiliului Concurenței - o fotografie a unei echipe implicate deopotrivă în prevenție, tranzacțional și contencios.

În *Legal 500*, comentariul editorial notează explicit că GNP acoperă investigații și anchete sectoriale, conformare și „activitate semnificativă în controlul concentrărilor economice”, subliniind „viziunea strategică” a coordonatoarei **Manuela Guia** și rolul **Otiliei Vilcu** pe ajutor de stat; sunt menționați, între „key lawyers”, și **Patricia Avramescu**, **Andreea Ivaniș** și **Tudor Pasat**. Aceeași pagină reține un eșantion consistent de clienți - de la Mega Image, Danone, Toyota și Inchcape, la BRD, Tinmar Energy sau Agrícola - conturând mixul de industrii în care echipa livrează constant.

La nivelul nominalizărilor individuale, *Chambers Europe 2025* o plasează pe **Manuela Guia** în categoria „Eminent Practitioners”, iar pe **Otilia Vilcu** în *Band 4*, în vreme ce departamentul rămâne în *Band 3*. Pentru o practică orientată atât spre tranzacții, cât și spre litigii și conformare, acest dublu strat - recunoaștere a echipei și vizibilitate a liderilor - întărește percepția de consistență în ultimii ani.

Testimoniile din *Legal 500* dau culoare modului în care lucrează echipa. Un client din banking remarcă „atenție la detalii, standarde înalte și proactivitate”, plus capacitatea de a adapta trainingurile la un „domeniu de nișă” prin exemple practice cu impact, ceea ce sugerează o cultură de conformare ancorată în realitatea de business. Un alt feedback descrie practica drept „energică, foarte capabilă... [cu] o integrare superlativă cu analiza economică” în dosarele de fuziuni, semn că sinergia dintre avocați și economiști nu e un accesoriu, ci o piesă de infrastructură. În fine, profilul **Manuelei Guia** (încadrată în categoria *Leading partners*) e asociat, în percepția pieței, cu „viziune strategică”, un citat care explică de ce departamentul livrează coerent pe mandate complexe.

Pe dimensiunea „deal & case”, *Legal 500* indică trei repere relevante pentru ultimul an: asistența acordată Mega

Image (Ahold Delhaize) în legatura cu potențiala achiziție a Profi, intervenția în investigația Consiliului Concurenței pe piața oualor pentru Super Eggs și gestionarea procedurii de angajamente în investigația privind piața carni de pasare pentru Agricola Bacau. Dincolo de diversitatea sectoarelor, aceste proiecte arată exact tripticul care validează o practică de top: controlul concentrărilor, apararea strategică în investigații și folosirea instrumentelor procedurale (angajamente) pentru soluții eficiente.

Chambers Europe completează tabloul cu o sinteză de competențe pe care piața le asociază GNP: notificări de concentrare și FDI, investigații comportamentale și acțiuni în instanța împotriva deciziilor autorității. Aceasta suprapunere între tranzacțional și contencios explică și de ce clienții Legal 500 accentuează „*personalizare*” și „*abordare holistică*”, prin care echipa integrează analize economice și soluții juridice într-un răspuns unic pentru fiecare industrie. Într-o piață unde rafinamentul economic a devenit standardul de lucru în „controlul concentrărilor economice”, o astfel de integrare metodologică este, în sine, un diferențiator.

Din perspectiva umană, tandemul **Manuela Guia - Otilia Vîlcu** trasează coordonatele principale ale practicii. Chambers semnalează statutul de „*Eminent Practitioner*” al Manuelei și poziționarea Otiliei în Band 4; Legal 500 le reține ca „*practice heads*”, cu accent pe viziunea strategică a Manuelei și pe specializarea Otiliei în ajutor de stat, în timp ce generația următoare - *Patricia Avramescu* - este evidențiată în mod expres. E o structură de echipă care combină experiența pe dosarele mari cu un pipeline intern de avocați operaționali, capabili să ruleze „frontline work” în investigații, conformare și tranzacții.

Merita reținute și câteva nuanțe din descrierea Legal 500: accentul pe „*go-to practice*” pentru investigații RCC și anchete sectoriale, ideea de „*strategic vision*” la vârf și referința la „*deep industry expertise*” din testimoniale. Sunt indicii că, dincolo de rezultatele punctuale, practica a atins o maturitate care combină disciplina procedurală și inteligența comercială, adică acel tip de „*musculatură*” pe care atât Legal 500, cât și Chambers o urmăresc an de an. Iar proiectele listate pe pagina GNP la EU & Competition rămân, probabil, cele mai bune dovezi publice pentru această concluzie.