

Saptamana Concurentei (I): De ce e bine ca juristii ‘in-house’ sa lucreze in echipa cu firmele de avocati. Recomandarile celor mai puternice case de avocatura



Concurenta s-a transformat, in ultimii ani, intr-un domeniu dinamic in care se cere tot mai mult sprijinul specialistilor in rezolvarea unor spete. Pornind de la nevoia tot mai acuta a companiilor de a primi consultanta de calitate in acest domeniu, casele de avocatura si-au creat departamente de concurenta puternice, capabile sa raspunda tuturor solicitarilor venite din piata.

Astazi concurenta nu mai este un segment de nisa, transformandu-se intr-o ramura a dreptului in care nume grele din avocatura din Romania isi dovedesc profesionalismul.

Intr-o analiza structurata in cinci parti, BizLawyer va prezenta saptamana aceasta principalele tendinte din domeniul Concurentei, cele mai sensibile reglementari si impactul lor asupra mediului de business, dar si greselile pe care companiile le fac atunci cand se lovesc de probleme ce tin de legislatia specifica sectorului. De asemenea, in cadrul acestor articole sunt aduse in prim-plan departamentele de concurenta ale celor mai importante societati de avocatura din Romania si cazurile pe care le-au solutionat in ultima perioada.

Avocatii trebuie sa tina pasul cu autoritatea de concurenta

Avocatii consultati de BizLawyer spun ca modul dinamic de lucru adoptat de autoritatea nationala de concurenta ii obliga sa fie permanent pregatiti pentru a face fata unui volum de munca din ce in ce mai mare.

”Intr-adevar, activitatea autoritatii de concurenta este din ce in ce mai dinamica, atat in ceea ce priveste cazurile gestionate in materia practicilor anticoncurentiale si concentrarilor economice, dar si in domeniul ajutorului de stat sau in ceea ce priveste monitorizarea legislatiei cu posibil impact anticoncurential si recomandarea unor masuri de remediere. Totodata, autoritatea de concurenta manifesta o preocupare constanta cu privire la actualizarea cadrului legislativ propriu in pas cu noile realitati socio-economice si linia de abordare a Comisiei Europene. In ultima vreme, remarcam o crestere a numarului de cazuri ce au ca obiect participarea cu oferte trucate la licitatii sau numarul procedurilor de angajamente pe rolul autoritatii. Activitatea intensa a Consiliului Concurentei nu poate fi decat imbucuratoare in sensul in care acest fapt contribuie la eficienta concurentei pe piata, dar si la cresterea nivelului de responsabilitate al companiilor. Acestea acorda mai multa atentie respectarii normelor de concurenta prin verificarea prealabila a acordurilor incheiate cu partenerii de afaceri, organizarea de sesiuni de conformare cu regulile de concurenta pentru personal”, explica [Raluca Vasilache](#), Partner al **Tuca Zbarcea & Asociatii**.

[Georgeta Dinu](#), Partener NNDKP si coordonatorul practicii de concurenta, spune despre 2014 ca a fost cel mai bun an din ultimii cinci in ceea ce priveste activitatea casei de avocatura pe aria concurentei. *”Este pe de o parte rezultatul eforturilor constante din ultimii ani de dezvoltare a practicii, iar pe de alta parte efectul cresterii varietatii si complexitatii proiectelor, in contextul noilor mecanisme contractuale avute in vedere de companii”*, puncteaza avocatul.

Si pentru avocatii de la **Popovici Nitu & Asociatii** volumul de munca s-a marit constant in ultimii ani, [Silviu Stoica](#), Partener in cadrul firmei, estimand ca este vorba de o medie sustenabila de 5-7% pe an, iar trendul se mentine si anul acesta.

„Ca o consecinta fireasca, an de an, a crescut si volumul de munca al departamentului de dreptul concurentei al firmei noastre, in general, pe linia obisnuita (asistenta in cadrul investigatiilor deschise de Consiliul Concurentei, finalizate cu audieri sau prin acceptarea de catre autoritate a unor angajamente, concentrari economice), putandu-se observa, in linie cu tendintele indicate mai sus, un interes mai accentuat al clientilor cu privire la organizarea de sesiuni de training in domeniul concurentei”, spune si **Raluca Vasilache**.

Pentru firma **Bondoc si Asociatii** anii 2013-2014 au fost bogati in cazuri care tin de Dreptul Concurentei „Se poate spune ca volumul de consultanta antitrust ‘de zi cu zi’ a continuat sa inregistreze o crestere constanta in timp ce asistenta oferita in cadrul investigatiilor a inregistrat o crestere semnificativa, firma noastra fiind selectata sa asiste nu numai in legatura cu numeroase investigatii ale Consiliului Concurentei din Romania (am fost implicati in ultimii 2 ani in asistenta legata de peste 10 astfel de investigatii), dar asistand de exemplu in 2013 si 2014 OPCOM in ceea ce priveste investigatia lansata de Comisia Europeana cu privire la un potential abuz de pozitie dominanta, care a reprezentat in foarte multe privinte o premiera pentru piata romaneasca. Si experienta in materie de ajutoare de stat (si fonduri europene) s-a consolidat continuu, echipa noastra fiind, credem, printre foarte putinele in piata care furnizeaza constant asistenta de specialitate la inalt nivel in aceste domenii”, afirma **Raluca Voinescu**, Managing Associate in cadrul **Bondoc si Asociatii**.

Activitatea firmei **bpv GRIGORESCU STEFANICA** in domeniul Dreptului Concurentei s-a dezvoltat de la an la an, fiind in continua crestere. **Catalin Grigorescu**, Partener coordonator al casei de avocatura, sustine ca “in contextul unui mediu concurential transfrontalier tot mai puternic, in ultima perioada, am fost implicati in mai multe proiecte complexe privind concentrari economice in cadrul carora am acordat asistenta juridica si reprezentare clientilor nostri atat in relatia cu Consiliul Concurentei, cat si in faza premergatoare notificarii concentrarii economice. In cadrul activitatii noastre curente in domeniul dreptului concurentei un loc important il ocupa prevenirea practicilor anticoncurentiale si, in acest sens, un segment in crestere il constituie dezvoltarea de programe de conformitate sau de instruire a personalului clientilor nostri”.

Solicitarile clientilor s-au diversificat

Dezvoltarea domeniului a adus de la sine si o diversificare a solicitarilor pe care consultantii le primesc din partea clientilor. ”Putem discuta despre diversificarea solicitarilor clientilor societatii noastre in ultimii 2 ani, acest lucru datorandu-se mai ales unui indelungat proces de crestere a nivelului de constientizare in randul agentilor economici a riscurilor legate de preverile legale in materia concurentei. La inceputul anilor 2000, cand legislatia romana inca era in plin proces de armonizare cu normele europene de antitrust, jucatorii din piata romaneasca au inceput sa constientizeze existenta unor reguli stricte in materie, carora le erau asociate riscuri semnificative, in cazul incalcarii. Desigur, practica Consiliului Concurentei de atunci pana astazi, amenzile foarte mari aplicate in cazurile in care incalcarea reglementarilor specifice a fost dovedita, au contribuit la cresterea nivelului acestei constientizari, insa procesul este inca departe de a fi unul complet, chiar si astazi”, precizeaza **Ana Maria Kusak**, avocat asociat al **Mares/Danilescu/Mares**.

Avocatii punteaza faptul ca practica in Dreptul Concurentei s-a corelat cu proiectele de M&A. ”In cazul oricarei astfel de tranzactii este necesara o analiza din perspectiva reglementarilor din dreptul concurentei. De cele mai multe ori tranzactiile de tipul M&A implica si asistenta si reprezentare in fata Consiliului Concurentei pentru indeplinirea diverselor proceduri de autorizare, cum ar fi obtinerea deciziilor de neobiectiune cu privire la concentrarea economica realizata in urma tranzactiei. De asemenea, chiar si in cazul tranzactiilor de tip M&A care nu trebuie notificate Consiliului Concurentei, exista diferite obligatii contractuale (e.g. obligatii de neconcurenta) care trebuie puse in concordanta cu reglementarile in vigoare in dreptul concurentei, in acest sens fiind foarte importanta identificarea deciziilor relevante atat ale Consiliului Concurentei, cat si ale autoritatilor corespondente din statele membre UE si mai ales ale Comisiei Europene. Anul acesta am avut o activitate mai bogata in ceea ce priveste aspectele de dreptul concurentei cu privire la practicile anticoncurentiale (de exemplu, in contracte de distributie sau de prestari de servicii). Putem spune ca, raportat la anul 2013, primele doua trimestre ale anului 2014 au adus o crestere sensibila a activitatii in aceasta arie de practica (cu aproximativ 10%)”, declara **Boiana Berchi**, Partener coordonator al **McGregor&Partners**, filiala Bucuresti.

Consultantii sunt de parere ca, in Romania, Dreptul Concurentei a inceput sa castige teren din 2009, de cand Consiliul Concurentei a devenit activ, iar numarul cazurilor s-a majorat intr-un mod dinamic. “Acelasi lucru il putem constata si cu privire la partea de conformitate cu regulile de concurenta, astfel ca in ansamblu rolul specialistilor de concurenta a crescut. De la an la an exista cresteri pe aria de concurenta si identificam o nevoie a clientilor pentru avocatii specializati pe aceasta arie”, subliniaza **Catalin Suliman**, Partener **Schoenherr Romania**.

Urmărind evoluțiile din piață se observă și o altă tendință de care firmele de avocatură au fost obligate să țină cont: specializarea necesară pentru gestionarea mandatelor încredințate de clienți în acest domeniu. ”Analizele aferente asistenței acordate clienților în investigații ale autorității de concurență, pe probleme de ajutor de stat sau notificări de concentrări economice au avut un grad sporit de complexitate, implicând un efort susținut de specializare în special cu privire la practicile și mecanismele pietelor relevante”, explică [Elena Iacob](#), avocat senior coordonator **Zamfirescu Racoti & Partners**.

Protecție pentru companii și sprijin pentru 'in-house lawyers'

Complexitatea cazurilor care implică Dreptul Concurenței impune o mare atenție din partea companiilor. În acest context apare firesc întrebarea dacă avocații in-house pot asigura cea mai bună ”protecție”. Opiniile reprezentanților caselor de avocatură sunt ușor împărțite, însă toți recunosc rolul extrem de important al departamentelor juridice. Ei sunt de părere că cea mai bună soluție o reprezintă munca în echipă a profesioniștilor in-house cu cei dintr-o firmă de avocatură.

”Departamentele juridice au un rol extrem de important în asigurarea protecției în domeniul concurenței, fiind tot timpul conectate la activitatea de zi cu zi a companiei și cunoscându-i foarte bine business-ul. De ce este bine ca departamentele juridice interne să lucreze în echipă cu firmele de avocatură care au departamente specializate în dreptul concurenței? Pentru că astfel se asigură resursele necesare pentru toate proiectele și pentru că specializarea rămâne soluția cea mai potrivită pentru domenii atât de specifice”, susține **Georgeta Dinu**.

La rândul său, **Andreea Oprisan**, Senior Associate al **Tuca Zbarcea & Asociații**, atrage atenția asupra faptului că departamentul juridic poate asigura unei firme „protecție”, în măsura în care avocații care fac parte din această structură au activat anterior pe concurență.

”Deși domeniul concurenței este unul de nișă, avocații in-house sunt din ce în ce mai receptivi la cerințele impuse de legea concurenței putând asigura protecția companiei, în special în ceea ce privește identificarea aspectelor sensibile din punct de vedere al concurenței, cu privire la care, eventual, solicită sprijinul avocaților externi specializați. Pentru anumite situații mai puțin întâlnite în practică sau pentru organizarea de sesiuni de training, audit juridic, avocații in-house colaborează constructiv cu consultanți externi specializați în domeniu ce pot oferi o analiză aprofundată asupra problemei și/sau o perspectivă ‘din afară’ a situației în cauză. Stransa colaborare dintre avocații in-house și consultanții externi este fundamentală în asigurarea unei bune protecții în domeniul concurenței”, precizează **Andreea Oprisan**.

Punctul pe care îl pune în discuție este pus de **Silviu Stoica**. Partenerul Popovici Nitu & Asociații spune că ”avocații din cadrul companiilor sunt nevoiți să știe câte ceva din toate domeniile, dar nu au timpul necesar să le aprofundeze. În mod natural, nu pot să stăpânească toate nuanțele și pericolele legislației concurențiale. Atunci când deviază de la standardele agreeate, este recomandabil să apeleze la consultanța avocaților specializați în concurență, în special dacă vorbim de contracte cu concurenții”.

Manuela Guia, Partener al **D&B David și Baias**, are o părere bună despre specialiștii din departamentele de legal din cadrul companiilor cu care societatea de avocați colaborează, dar recomandă, pentru siguranță, colaborarea cu firmele de avocați. Din punctul său de vedere, juristi companiilor sunt primii care pot proteja compania în care lucrează prin crearea unei mentalități de concurență în rândul celor care reprezintă societatea respectivă pe piață (managementul, departamentul comercial, etc.). „Nevoia de consultanță externă specializată în dreptul concurenței se impune pentru a sprijini departamentul juridic intern să accentueze nivelul de conștientizare a eventualelor riscuri în conformarea vieții de zi cu zi la regulile de concurență sau, mai ales, atunci când problemele devin acute și societatea respectivă se confruntă cu inspecții inopinate, analize sectoriale sau investigații. La acel moment, cunostintele unui specialist cu vastă experiență în interacțiunile cu Consiliul Concurenței devin vitale pentru societate. Nu în ultimul rând, informațiile sensibile din punct de vedere concurențial pentru acea societate, care au sau pot avea legătura cu dreptul sau la apărare, nu vor fi disponibile autorității de concurență, nici măcar pentru consultare, în cazul în care sunt transmise de un avocat extern. Nicio corespondență sau document care poartă sigiliul ‘Privilegiu legal’ sau care poate fi argumentat că atare nu poate fi ridicată în cadrul inspecțiilor inopinate, iar autoritatea de concurență nu are nicio pârghie legală pentru a accesa astfel de documente. Membrii departamentului juridic din cadrul unei companii (chiar dacă au calitatea de avocați) nu pot să protejeze societatea prin acest privilegiu legal”, mai spune **Manuela Guia**.

"O piata tanara" in care "specialistii sunt in formare"

Studiul domeniului concurentei este optional in timpul facultatii, singura modalitate de aprofundare a cunostintelor fiind studiile de specialitate. **Ana Maria Kusak** crede ca "data fiind complexitatea materiei (la fel ca si in dreptul fiscal, maritim, etc), printre avocati se afla relativ putini specialisti in concurenta. La fel, relativa 'noutate' a acestei arii de practica juridica (aproximativ 15 ani) in Romania, face ca specialistii cu experienta sa fie inca si mai putini. Ca in absolut orice alt domeniu, asistenta acordata de un specialist nu poate aduce decat beneficii. Daca te doare un picior, nu te duci la dentist. Este firesc ca aceste arii de practica juridica mai putin larg cunoscute sa fie gestionate de persoane competente, cu experienta. In experienta mea, am intalnit societati straine ale caror departamente de concurenta din cadrul departamentului juridic numarau 20 de juristi/avocati. In cazul acestora, externalizarea se intampla mai ales cand ieseau din jurisdicia proprie (cum era cazul pentru Romania). Insa, in cele mai multe dintre cazuri, departamentele juridice ale societatilor comerciale nu au specialisti in concurenta in componenta lor. Rolul juristului societatii/departamentului juridic mi se pare insa esential in a determina cand/daca are nevoie de o opinie specializata pentru a putea lua o decizie intr-un anumit moment in activitatea societatii sale. Este extrem de important ca solicitarea catre specialist sa nu vina numai in momentul in care investigatia a fost declansata si societatea a fost deja obiectul unei inspectii inopinate", puncteaza avocatul asociat al **Mares/Danilescu/Mares**.

Despre importanta consultarii unui specialist vorbeste si **Boiana Berchi**, care a tinut sa atraga atentia ca doar de acolo vine adevarata "protectie". "Respectiv de la avocati care au ca specializare principala dreptul concurentei. Doar acestia din urma vor fi in masura sa vina cu o propunere de rezolvare deja 'testata' anterior, sa preintampine un eventual blocaj ce poate interveni in raporturile cu autoritatea competenta si eventual sa vina cu propuneri inovatoare. O protectie in domeniul concurentei poate fi asigurata de avocati specializati care au inteles si urmarit modul in care s-a inchegat practica in domeniul concurentei si care au viziune sa anticipeze sau sa 'forteze' o viitoare modificare legislativa", puncteaza Partenerul coordonator al McGregor&Partners, filiala Bucuresti.

Citeste continuarea maine, in **BizLawyer**:

Cele mai sensibile reglementari in domeniul concurentei. Sfaturi practice de la avocati de top

De ce au nevoie companiile de avocati de concurenta specializati

„Departamentul de Legal dintr-o companie joaca un rol foarte important. De regula, el este cel care asigura 'protectia' imediata si necesara atunci cand vine vorba de o problema in domeniul concurentei. De altfel am intalnit cazuri in care avocati in-house/consilierii juridici cunosteau domeniul a fel de bine ca orice avocat specializat in concurenta (o parte dintre ei fiind la origine chiar astfel de avocati). Avocatii in house/consilierii juridici apeleaza (sau ar trebui sa apeleze) la firme de avocatura fie atunci cand nu detin aceste cunostinte de nisa sau un nivel suficient de specializare in concurenta, fie atunci cand volumul de munca nu permite o gestionare optima a dosarului de catre departamentul intern al companiei, fie atunci cand este necesara structurarea si sustinerea unui program de training pentru angajati si a politicii de conformare (compliance) in domeniul concurentei (sau adaptarea unei astfel de politici a grupului la reglementarile si practica locala) sau pur si simplu pentru probleme complexe/sensibile de concurenta care necesita aplecarea mai multor specialisti pentru o solutionare optima.”

[Alina Popescu](#), Partener **Maravela si Asociatii**

„Consideram ca departamentele juridice au un rol foarte important in prevenirea incalcarilor dreptului concurentei, prin identificarea si rezolvarea problemelor si, daca este cazul, solicitarea unei opinii de confirmare/sfat din partea avocaturii specializate in acest domeniu. De asemenea, departamentul juridic este cel care asigura implementarea programelor de conformare antitrust pe care le elaboram pentru clientii nostri. Avand in vedere ca atributiile departamentului juridic se intind in mod normal asupra mai multor arii juridice, iar dreptul concurentei este o ramura extrem de specializata si care sa nici nu fie relevanta chiar zilnic pentru multe companii, este firesc ca avocatii in-house sa solicite asistenta din partea unor avocati specializati in domeniu. Multi dintre clientii cu care lucram au juristi care cunosc foarte bine domeniul concurentei; colaborarea ramane insa relevanta avand in vedere si interesul natural de a putea confirma cu un avocat extern specializat un mai bun mod de abordare in unele situatii, sau pur si simplu pentru a gestiona volume de munca temporar mai mari.”

Raluca Voinescu, Managing Associate in cadrul **Bondoc si Asociatii**

„Departamentele juridice din cadrul societatilor nu pot asigura acelasi nivel de protectie in domeniul concurentei intrucat comunicariile la un nivel intern dintre societate si personalul din departamentul sau juridic nu sunt protejate de secretul profesional, putand fi ridicare si folosite ca proba in cadrul procedurilor desfasurate de Consiliul Concurentei. In schimb, o societate se poate opune ridicarii comunicariilor cu

avocatul extern realizate in scopul exclusiv al exercitarii dreptului la aparare al societatii, dupa sau anterior deschiderii investigatiei impotriva societatii respective, care au legatura cu obiectul investigatiei, precum si documentelor pregatitoare intocmite de societatea investigata in scopul exclusiv al exercitarii dreptului la aparare, acestea avand caracter protejat. Caracterul protejat al comunicariilor aplica in privinta comunicariilor dintre o societate si consilierul sau juridic sau avocatul intern al acesteia (salariat al societatii) avand vedere ca un consilier juridic sau avocat intern (salariat al societatii) nu beneficiaza fata de angajatorul sau de acelasi grad de independenta precum un avocat care activeaza in cadrul unei forme de organizare a profesiei de avocat (unui cabinet sau unei societati de avocati) si fata de clientul sau.”

[Iulia Dragomir](#), Senior Associate la **bpv Grigorescu Stefanica**.

“De regula, departamentele juridice interne ale companiilor nu alocă resurse considerabile specializării în domeniul concurenței, posibilă excepția companiilor multinationale cu poziție dominantă pe piață sau a celor care operează în piețe sensibile din punct de vedere al concurenței. În opoziție, firmele de avocatură cu practica de dreptul concurenței pot oferi consultanță sau reprezentare de specialitate în mod prompt și eficient, atât în cazul unor investigații declanșate de autoritatea de concurență cât și în activitatea obișnuită a companiei, prin detectarea aspectelor problematice în contractele utilizate de companie sau elaborarea unor programe de conformare în domeniul concurenței adaptate specificului companiei.”

Elena Iacob, avocat senior coordonator **Zamfirescu Racoti & Partners**.

“Avocatii interni pot asigura sprijin companiei in sa atunci cand volumul de munca si problemele aparute sunt foarte specializate este nevoie de un avocat „de nisa”. Cred ca un avocat in-house foarte bun nu este cel care rezolva toate problemele juridice ale unei societati ci acela care reuseste sa identifice toate aceste probleme.”

Catalin Suliman, Partener **Schoenherr Romania**

Citește continuarea maine, in **BizLawyer**:

Cele mai sensibile reglementari in domeniul concurenței. Sfaturi practice de la avocati de top