

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 Sucnea, firma asigură trasee clare de conformare, maximizează predictibilitatea autorizarilor și păstrează direcția tranzacțiilor într-un peisaj normativ exigent și bine articulat



Mitel & Asociații

Mitel & Asociații își calibrează practica de Concurență pe direcția pieței: dosare ancorate în fuziuni și achiziții, cu filtrul FDI devenit „procedura standard” în tranzacțiile sensibile. Echipa condusă de partenerul Șerban Sucnea derulează constant mandate de autorizare a concentrarilor și conformare post-implementare. Riscul de „gun jumping” este gestionat prin reguli stricte aplicate perioadei interimare, due diligence prudent și sesiuni de instruire dedicate managementului, astfel încât tranzacțiile să nu devanseze aprobările. Pe pista investițiilor straine, echipa pornește notificările devreme și le orchestrează în paralel cu documentația de M&A, menținând calendarul în „parametri normali”. Practica are reflexe bune în sincronizarea dosarelor concurență/FDI și în dialogul cu autoritățile, ceea ce scurtează timpii critici de closing. În ansamblu, profilul firmei este al unei echipe cu rigoare procedurală, atenție la detalii și capacitatea de a livra remedii fine fără a fragmenta structurile de business. Forța combinată M&A–Concurență–FDI și implicarea directă a partenerului Șerban Sucnea oferă clienților atât siguranța de conformare, cât și viteza de execuție.

În ultimul an și jumătate, practica de Concurență a firmei Mitel & Asociații a mers în pas cu dinamica tranzacțională a pieței, iar mesajul transmis de [Șerban Sucnea](#), Partener, este limpede: conturul dosarelor a fost dat, în principal, de fuziuni și achiziții și de filtrul tot mai prezent al investițiilor straine. „Practica de concurență în cadrul firmei a fost strâns legată în ultima perioadă de practica de M&A, principalele mandate în fața Consiliului Concurenței venind din zona achizițiilor, sub forma concentrarilor economice și/sau a aprobărilor prealabile din sfera investițiilor straine (FDI)”, subliniază interlocutorul ^{Biz}Lawyer. Această observație se potrivește cu realitatea ultimelor 12–18 luni din România: valurile de tranzacții, chiar dacă mai atent calibrate de contextul macroeconomic, au adus în prim-plan controlul concentrarilor, managementul riscului de „gun jumping” și mecanismele de conformare pe perioadele de monitorizare.

Pe frontul controlului concentrarilor, echipa a lucrat la mandate cu profil variat, de la pregătirea notificărilor până la urmarirea angajamentelor. „Mandatele firmei pentru anul în curs au vizat 3–4 operațiuni de concentrări economice, atât în zona aprobării prealabile, dar și în zona de conformare post-implementare, pe perioada de monitorizare a angajamentelor asumate anterior”, explică Șerban Sucnea. Din perspectiva instrumentarului folosit, Mitel & Asociații a operat predominant cu formulare complete: „În general au fost avute în vedere concentrări utilizând formularul complet de notificare, iar acolo unde aprobările au fost condiționate au fost negociate exclusiv angajamente comportamentale.” Este un detaliu relevant într-o piață în care autoritatea a preferat, în dosarele cu potențial de afectare a concurenței, remedii bine țintite pe conduita — o soluție adesea mai agilă decât măsurile structurale, dar care cere o disciplină de implementare și raportare pe întreaga perioadă de monitorizare.

Când vine vorba despre riscul implementării anticipate, abordarea rămâne preventivă, documentată și consecventă. „Riscurile de implementare anticipată (gun jumping) au fost gestionate ca și în trecut, prin prevederi foarte clare în documentația tranzacției cu privire la operațiunile permise în perioada interimară (de standstill), cu o derulare prudentă și adaptată la condițiile tranzacției a procesului de due diligence, precum și cu un training prealabil al clienților cu privire la abordarea aspectelor legate de tranzacție prin raportare la legislația concurenței.” Practic, echipa instalează din capul locului un „gard” procedural: clauze care separă deciziile de zi cu zi ale țintei de influența cumparatorului înainte de încheiere, un due diligence condus atent (fără schimburi de informații sensibile în afara cadrului permis) și sesiuni de instruire pentru management, astfel încât toată lumea să știe ce se poate și ce nu se poate face până la consimțământul final al autorităților.

La fel de consistentă este experiența pe screeningul investițiilor străine — capitol care, în România, a devenit parte obișnuită a oricărei tranzacții cu elemente extracomunitare ori cu impact în sectoare sensibile. „Notificările FDI au devenit deja o practică obișnuită în cursul acestui an, iar clienții au fost informați în mod prompt încă de la debutul tranzacției cu privire la riscuri și eventualele recomandări de notificare.” Dincolo de eticheta „obișnuit”, miza rămâne calendarul: integrarea pistei FDI cu cea de concurență. „Ca regulă generală, s-a încercat întotdeauna demararea formalităților de notificare în avans, în paralel cu negocierea documentelor finale ale tranzacției, pentru a păstra pe cât posibil calendarul tranzacțiilor în parametri normali”, arată partenerul Mitel & Asociații. Cu alte cuvinte, dosarele sunt orchestrate în paralel — notificarea de concurență și notificarea FDI — pentru a evita blocaje în faza de closing, înțelegând ca orice secvență suplimentară înseamnă timp.

Aceste opțiuni tehnice spun ceva și despre piață. Concurența în România a rămas un domeniu intens procedural, dar puternic conectat la strategia de business: achizițiile continuă să fie calea preferată de creștere, iar regimul dual de autorizare (concurență/FDI) cere documentații curate, trasee de conformare explicite și un dialog constant cu autoritățile. În același timp, angajamentele comportamentale — exact cum arată practica Mitel & Asociații — pot oferi soluții fine în piețe dinamice, de la acces nediscriminatoriu la anumite servicii până la obligații de separare funcțională, fără a fractura structura companiei.

Privind înainte, marea provocare este aceeași pe care o vad și marile piețe europene: sincronizarea calendarelor (antitrust, FDI, sectoriale), structurarea echipelor cu acces limitat la date confidențiale în due diligence și educarea continuă a echipelor operative, pentru ca regulile concurenței să nu fie doar un apendice juridic, ci o componentă integrată a managementului tranzacțional. În acest cadru, ceea ce descrie **Șerban Suchea** — „prevederi foarte clare”, „derulare prudentă” și „training prealabil al clienților” — devine nu doar manual de bună practică, ci un avantaj competitiv: tranzacții care își țin direcția, își respecta pașii și ajung la final fără sincope procedurale.