

Practica de Concurență de la Bancila, Diaconu și Asociații își confirmă maturitatea prin claritate și execuție disciplinată, luciditate tactică și robustețe în decizie | De vorba cu Claudia Grosu (Managing Associate) despre modul de lucru al unei echipe care anticipează, ordonează pașii esențiali și finalizează impecabil mandatele dificile



Practica de Concurență a Bancila, Diaconu și Asociații funcționează la un nivel de maturitate confirmată, cu dinamica crescută, după un an cu mandate dense, din zona analizelor de risc pentru strategii comerciale și a notificărilor de concentrări, până la autorizarea investițiilor. Echipa lucrează transversal, de la industria alimentară și cea farmaceutică, până la sectoarele materialelor de construcții, HORECA, transporturi și servicii financiare, calibrând soluțiile pe specificul fiecărui client. În tranzacții, crește ponderea notificărilor în forma completă, semn al complexității, iar coordonarea simultană a autorizărilor de investiții și a concentrărilor comprimă calendarul. Linia de prevenție este consolidată prin programe de conformare substanțiale, cu evaluări reale, instruiri, politici interne și mecanisme de raportare. În piața muncii și în economia digitală, echipa anticipează un enforcement mai sever și pregătește companiile pentru riscuri legate de no-poach și practici abuzive în ecosisteme online. În achiziții publice, avocații construiesc hărți de risc și planuri de implementare etapizată, lucrând deopotrivă cu operatorii economici și cu autoritățile, inclusiv prin workshopuri. Dimensiunea litigioasă funcționează integrat cu consultanța, sprijinită de studii de piață specializate și instrumente digitale care cresc acuratețea și viteza livrării soluțiilor juridice. Rezultatul: o echipă cu reflexe rapide și judecată strategică, capabilă să ducă la capăt mandate complexe cu soluții aliniate tendințelor pieței.

Amplitudine și ritm în practica de Concurență de la Bancila, Diaconu și Asociații:

Practica de Concurență a firmei Bancila, Diaconu și Asociații (EY Law) funcționează într-un tempo mai alert, administrând un spectru complet de intervenții: de la evaluări de risc pe politici comerciale și negocieri contractuale, până la notificări de concentrări și asistență în restructurări de grup. „Activitatea echipei de concurență a traversat, în ultimul an, o perioadă de intensificare a activității, marcată de realizarea de analize pentru identificarea potențialelor riscuri ale implementării anumitor strategii comerciale, notificări de concentrări economice și asistență în proiecte de restructurări societare și în negocieri contractuale”, a declarat [Claudia Grosu](#), Managing Associate, într-un interviu acordat *BizLawyer*. Ea a precizat că experiența strânsă în dosare diverse este calibrată pe soluții concrete și pe contexte de business diferite, iar aceasta abordare se reflectă astăzi în felul în care echipa își structurează intervențiile.

„În perioada recentă, am gestionat o varietate de mandate, inclusiv notificări de concentrări economice, cereri de autorizare a unor investiții straine multi-jurisdicționale, asistență în identificarea riscurilor concurențiale potențiale ale unor politici comerciale sau aranjamente contractuale”, a adăugat **Claudia Grosu**. Totodată, firma a primit solicitări de asistență de la clienți în legătură cu proiecte complexe, inclusiv pentru implementarea unor programe de conformare cu regulile de concurență. Portofoliul acoperă sectoare eterogene - de la alimente, îngrijire

personală și farmă, la materiale de construcții, HORECA, transporturi și servicii financiare, ceea ce impune reguli de lucru flexibile și un dialog permanent cu clientul.

Tendința vizibilă a anului ține de explozia dosarelor de *autorizare a investițiilor*, în oglindă cu interesul pentru programe de conformare și verificarea compatibilității politicilor de marketing cu normele de concurență. „Am observat o creștere a numărului cererilor de asistență în legătură cu obținerea autorizării investițiilor, atât în ceea ce privește investițiile străine directe, cât și investiții din Uniunea Europeană, inclusiv investiții ale unor investitori români”, a arătat ea. În paralel, companiile cer programe de conformare cu regulile de concurență care să nu fie doar un ghid teoretic, ci un set de mecanisme operaționale care dea siguranța că politicile comerciale implementate și programele de marketing avute în vedere respectă regulile de concurență și protejează deciziile de business.

Citește și

→ [Într-un an cu investigații mai tehnice și presiune pe termene, DLA Piper România așază practica de Concurență pe trei piloni - oameni, metoda, ritm, astfel încât proiectarea strategiilor, controlul probelor și continuitatea între faze să producă cele mai bune rezultate | De vorba cu membrii unei echipe sudate, condusa de lideri cu experiență și antrenată pe industrii sensibile, despre prudența juridică și curaj tactic, cooperare internă și rigoare probatorie, bazate pe înțelegerea fină a mediului de business și utilizarea tehnologiei ca multiplicator de acuratețe](#)

Tendențe, sectoare-țintă și piața muncii, sub lupa Consiliului Concurenței

Pe frontul *enforcement*-ului, semnalele europene apasă accelerația în zona platformelor digitale. „Comisia Europeană a publicat în ultimele luni mai multe decizii de sancționare a diverselor comportamente ale unor jucători din domeniul platformelor online și IT & digital - de exemplu, amenda de aproape 3 miliarde de euro impusă Google pentru practici abuzive în domeniul publicității online”, a subliniat interlocutoarea ^{Biz}Lawyer. Ea a menționat că, pe acest fundal, Consiliul Concurenței va privi cu mai multă atenție economia digitală, la pachet cu retailul alimentar și nealimentar, unde tranzacțiile din ultimii ani au redesenat hărți de piață.

Pe de altă parte, sensibilitatea autorităților față de *acordurile de pe piața muncii* a crescut vizibil. „Atât Comisia Europeană, cât și Consiliul Concurenței din România tratează acordurile între angajatori privind salariile sau mobilitatea angajaților (*wage-fixing, no-poach/no-hire*) drept încălcări grave ale regulilor de concurență”, a precizat ea. În iunie 2025, Comisia a aplicat o amendă semnificativă pentru un cartel pe piața livrării online de alimente în care unul dintre comportamentele sancționate a fost acordul de tip *no-poach*. „În România, Consiliul Concurenței a deschis încă din ianuarie 2022 prima investigație pe piața forței de muncă, vizând o posibilă coordonare a comportamentului unor companii concurente cu scopul de a-și împărți piața forței de muncă specializată și de a impune un nivel minim al drepturilor salariale”, a reamintit **Claudia Grosu**, insistând că orice clauză privind salariații trebuie cântărită juridic înainte de a ajunge în acorduri între companii, fie ele ale asociațiilor sau de prestări servicii. „Este recomandat ca întreprinderile să acorde o atenție deosebită clauzelor cu privire la angajați și să apeleze la asistența juridică specializată înainte ca astfel de clauze să fie incluse în contractele dintre acestea - de exemplu, acorduri ale asociațiilor, contracte de prestări servicii”, a explicat avocata interviuata de ^{Biz}Lawyer.

O alta linie de lucru importanta vizeaza *achizițiile publice*, unde operatorii vor sa participe pe scara larga, fara a proiecta indicii de denaturare a concurenței. ”Din perspectiva operatorilor economici interesați sa participe la cât mai multe proceduri de atribuire, atenția se concentreaza pe identificarea și aplicarea unor masuri de mitigare a riscurilor care ar putea genera indicii rezonabile privind denaturarea concurenței”, a nuanțat **Claudia Grosu**.

Ea a detaliat tabloul de risc: implicarea anterioara în elaborarea studiilor de fundamentare, contribuții la proiecte direct relevante pentru procedura în curs sau depuneri de oferte pe mai multe loturi din același grup. ”În practica, majoritatea mandatelor vizeaza situații precum implicarea anterioara în procedura de atribuire, de exemplu prin elaborarea studiului de fundamentare sau participarea la proiecte cu relevanța directa pentru procedura în curs sau depunerea de oferte pe mai multe loturi de catre companii din același grup”, a spus interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. Operatorii economici își doresc sa reduca aceste riscuri prin masuri clare și concrete, iar firma de avocați lucreaza alaturi de ei prin proiecte dedicate, adaptate la nevoile fiecarui client. „În cadrul acestor proiecte, pornim de la identificarea riscurilor reale și relevante pentru activitatea lor. Ulterior, propunem masuri personalizate, care țin cont de specificul fiecarei organizații”, a explicat avocata. Planul se finalizeaza cu o harta de implementare etapizata, astfel încât soluțiile sa fie aplicabile pas cu pas și sa genereze rezultate vizibile.

În oglinda, autoritațile contractante cer tot mai des clarificari și instruire. „Pe de alta parte, și autoritațile contractante manifesta un interes în creștere pentru a înțelege mai bine care sunt indiciile rezonabile privind denaturarea concurenței și cum pot fi acestea gestionate în cadrul procedurilor de atribuire. În acest sens, am dezvoltat și organizat workshopuri pentru personalul implicat în procesul de evaluare al ofertelor”, a completat **Claudia Grosu**.

Citește și

[→ Practica de Concurență de la Tuca Zbârcea & Asociații ramâne etalon pe piața locala, cu o echipa evidențiată în ghidurile internaționale și performanța constanta în mandatele încredințate | Raluca Vasilache \(Partener\): Ultimul an a fost cu adevarat special, având privilegiul de a lucra în câteva tranzacții stimulante din punct de vedere profesional. A crescut considerabil practica în domeniul autorizarii investițiilor straine și se remarca o pondere mai mare a investigațiilor](#)

Concentrari economice, FDI și ajutoare de stat: execuție fara surprize

Pe zona *concentrarilor economice*, anul a adus mai multe notificari în forma completa și mai puține proceduri simplificate - semn ca tranzacțiile sunt mai sofisticate și cu mize mai mari. „Spre deosebire de anii precedenți, am remarcat o creștere a numarului de notificari depuse în forma completa, în timp ce procedurile simplificate au cunoscut o diminuare”, a menționat **Claudia Grosu**. În opinia sa, aceasta evoluție reflecta complexitatea sporita a tranzacțiilor, inclusiv datorita apariției unui numar tot mai mare de jucatori mari în piața. Interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer** a punctat ca, în fiecare tranzacție potențial notificabila, echipa verifica praguri, piețe relevante și posibile efecte, menținând un dialog constant cu clienții pentru a evita implementarea anticipata și schimbul de informații comerciale sensibile. „Ori de câte ori consideram ca o masura avuta în vedere de client poate genera riscuri din perspectiva concurenței, abordam situația cu transparența: prezentam deschis potențialele implicații, explicam consecințele juridice și, împreuna cu clientul, analizam alternative viabile care sa atinga obiectivele de business fara expunere la riscuri suplimentare”, a subliniat **Claudia Grosu**, explicând ca soluțiile se cauta împreuna, în

cheie preventiva, astfel încât ”procesul decizional sa devina unul informat și adaptat contextului concret al fiecarui proiect, cu accent pe prevenție și conformare.”

Interacțiunea noului regim de *screening al investițiilor* cu *controlul concentrărilor* s-a transformat într-un exercițiu de coregrafie procedurală. „Odata cu intrarea în vigoare a noului regim de autorizare a investițiilor, fie ca vorbim despre investitori straini sau din Uniunea Europeana, analiza necesității obținerii acestor aprobari a devenit un pas esențial în structurarea fiecărei tranzacții”, a precizat avocata Bancila, Diaconu și Asociații. „Pentru a minimiza impactul asupra calendarului, atunci când este necesara atât autorizarea investiției, cât și cea a concentrării economice, pregătim dosarele în paralel și le depunem simultan, asigurând astfel o derulare eficientă a procesului”, a adăugat ea, arătând ca, în tranzacțiile cu presiune pe termen, notificările se pregătesc concomitent cu negocierile și se depun imediat ce parametrii principali sunt agreeți. ”În situațiile în care finalizarea rapidă a tranzacției este critică, accelerăm întregul proces: notificările sunt pregătite concomitent cu negocierea documentației, iar depunerea lor are loc imediat ce părțile au agreeat elementele principale ale operațiunii”, a contextualizat interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**, subliniind ca aceasta abordare permite echipei sa raspunda prompt cerințelor clienților și sa gestioneze cu succes provocările generate de noile cerințe de reglementare.

În paralel, companiile accesează programe de *ajutor de stat* pentru electrificare, unde miza este atât tehnologică, cât și de conformare documentară. „Interesul clienților noștri se concentrează în special pe schemele de ajutor de stat E-Move și E-Mobility”, a menționat [Andra Iftemie](#), *Managing Associate*. Ea a subliniat ca proiectele sunt tehnic complexe, necesită calibrare atentă pe criterii de evaluare și, mai ales, continuitate în implementare și monitorizare. ”Sunt programe noi, care stimulează investițiile în stații de reîncărcare - atât pentru flotele întreprinderilor, cât și pentru utilizarea deschisă publicului - și susțin în același timp reînnoirea parcurilor auto cu vehicule electrice”, a explicat avocata. Aceste proiecte vin însă cu un grad ridicat de complexitate. Ele presupun o analiză atentă a cadrului legal incident, atât la nivel național, cât și european, și o verificare detaliată a documentației specifice proiectului. În acest fel, echipa din practica de Concurență de la Bancila, Diaconu și Asociații evita riscul ca documentația sa nu fie pe deplin conformă și se asigură ca elementele criteriilor de evaluare sunt abordate astfel încât clienții sa obțină un punctaj optim.

„Echipa noastră are o rată de succes de peste 90% în accesarea ajutoarelor de stat”, a evidențiat [Andra Iftemie](#). Asistența avocaților se extinde peste perioada de aplicare. Echipa este alături de clienți pe tot parcursul procesului, de la implementare la monitorizare, prin această abordare, asigurându-se ca investițiile finanțate nu doar respecta cerințele legale, ci și generează valoare reală și impact vizibil pentru fiecare client, reducând riscurile de corecții. „Un aspect important de menționat este ca Bancila, Diaconu și Asociații SPRL este membră a societăților din grupul Ernst & Young Global Ltd și face parte din rețeaua globală EY Law”, a adăugat avocata interviuata de ^{Biz}**Lawyer**, explicând avantajul lucrului integrat cu *Grants and Incentives Advisory* din EY România și cu subcontractori specializați ai EY România pentru a oferi soluții la cheie în majoritatea solicitărilor clienților.

Citește și

→ [UNTOLD Group a mandatat Raiffeisen Bank sa gaseasca un investitor puternic, care sa îi susțină expansiunea internațională](#) | Raiffeisen Bank a început deja sa abordeze piața și este de așteptat ca UNTOLD sa înregistreze un interes solid din partea fondurilor de capital privat, datorita potențialului sau puternic de creștere.

→ [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 actuatori electromagnetici și sisteme electronice de control pentru autovehicule.

Conformare, litigii, tehnologie - soluții adaptate, menite să protejeze interesele clienților

Dimensiunea *litigioasă* este construită la fel de integrat precum consultanța. „Expertiza echipei noastre de litigii în materie de dreptul concurenței se reflectă în modul integrat în care abordăm aceste mandate”, a afirmat Grosu, subliniind că strânsa colaborare dintre avocații specializați în consultanță și cei din departamentul de litigii asigură clienților o reprezentare completă, atât din perspectiva procedurilor judiciare, cât și în ceea ce privește analiza aspectelor de drept material. ”Prin această abordare multidisciplinară, reușim să anticipăm provocările specifice fiecărui caz și să oferim soluții adaptate, menite să protejeze interesele clienților pe tot parcursul procesului”, a nuanțat **Claudia Grosu**. Dincolo de amenzi ale autorității, echipa pune în ecuație riscul reputațional și potențialele acțiuni în despăgubiri, iar programele de conformare includ evaluări de stadiu, traininguri, verificarea asimilării și politici interne, cu mecanisme de raportare a încălcărilor.

”În ultima perioadă am primit mai multe solicitări de a asista clienții în implementarea unor programe de conformare cu regulile de concurență”, a reliefat interloctoarea ^{Biz}**Lawyer**. Un astfel de demers depășește simpla elaborare a unui ghid și presupune o analiză detaliată a stadiului în care se află organizația din perspectiva respectării legislației în domeniu, organizarea de sesiuni de instruire dedicate angajaților, evaluarea gradului de asimilare a cunoștințelor necesare de către aceștia, precum și implementarea unor politici și proceduri interne menite să asigure conformarea, inclusiv introducerea unui mecanism de raportare a posibilelor încălcări ale regulilor de concurență, a explicat avocata.

Instrumentarul tehnic a devenit indispensabil: în dosarele complexe, echipa recomandă studii de piață realizate de furnizori care înțeleg metodologia Consiliului Concurenței, iar digitalizarea susține cercetarea, traducerile și sinteza volumelor mari de informații. „În cazul notificărilor de concentrări economice complexe, recomandăm clienților să colaboreze cu furnizori de servicii specializați în studierea pieței, care au nu doar expertiză în

domeniu, ci și o bună înțelegere a metodologiilor utilizate de Consiliul Concurenței pentru determinarea și evaluarea piețelor relevante”, a clarificat **Claudia Grosu**. Aceasta abordare permite echipei să furnizeze autorităților răspunsuri bine fundamentate, care anticipează unghiurile de analiză. „Totodată, valorificăm avantajele tehnologiilor moderne pentru a eficientiza procesul de documentare și a crește acuratețea răspunsurilor furnizate, de la utilizarea instrumentelor digitale pentru cercetare sau traduceri, până la soluții de analiză și rezumare automată a volumelor mari de informații”, a completat ea, arătând că avocații lucrează în echipe mixte cu consultanții de business din cadrul EY pentru a le oferi clienților soluții integrate, care includ atât analiza juridică, cât și politici și proceduri operaționale adaptate specificului organizației lor. Pe de altă parte, cooperarea strânsă cu departamentele juridice interne permit respectarea termenelor și mențin calitatea rezultatului.

„Echipa este structurată astfel încât să putem gestiona eficient atât proiecte de analiză juridică sofisticată, cât și implementarea unor programe de conformare adaptate nevoilor clienților”, a sintetizat Grosu. Ținta declarată pentru perioada următoare este o practică de Concurență tot mai amplă și mai rafinată, cu mandate variate și parteneriate care să acopere complet cerințele pieței: „Obiectivul nostru este să consolidăm practica de concurență prin atragerea unor mandate din ce în ce mai variate și mai complexe. Pentru perioada următoare, ne propunem să extindem portofoliul și să dezvoltăm parteneriate care să ne permită o acoperire cât mai completă în domeniul dreptului concurenței”, a conchis interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Într-o piață în care presiunea pe digital, pe consolidări sectoriale și pe resurse umane e în creștere, practica de *Concurență* a firmei **Bancila, Diaconu și Asociații (EY Law)** mizează pe două constante: execuție disciplinată și integrare reală - între avocați de consultanță și litigii, între juriști și economiști, între București și hub-urile EY. Dincolo de etichetele din ghidurile juridice internaționale, aceste lucruri se vad în felul în care dosarele sunt pregătite, în viteză cu care se iau deciziile corecte și în rezultatele care pot fi măsurate - fie ca sunt autorizări ale tranzacției pronunțate la termen, punctaje maxime la E-Mobility sau proiecte de conformare care chiar schimbă comportamente. Iar dacă într-adevăr urmează o perioadă de monitorizare sporită a platformelor digitale și a comerțului cu amanuntul, cu „labor antitrust” și licitații la pachet, sinergia muncii pe o infrastructură unificată și cu rutină în proiecte multi-jurisdicționale ar putea face diferența între a naviga piața „fără surprize” și a ajunge cap de afiș al unei investigații.