

Care sunt liniile de forță ale practicii de Concurență de la PNSA, apreciata de ghidurile internaționale pentru expertiza profunda, reflexele rapide și capacitatea de a duce la capat mandate complexe | De vorba cu Mihaela Ion (Partener) despre tendințele pieței, modul în care lucreaza avocații, disciplina procedurala și gândirea strategica în proiectele în care miza, presiunea de timp și finețea analizei fac diferența



Practica de Concurență a firmei Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA) se distinge printr-o execuție naturnă mandate complexe, de la investigații și litigii la concentrari economice cu componente FDI. Echipa lucrează cu un mix echilibrat între apărare și prevenție, calibrând din timp strategiile în dosarele sensibile ca în inspecții inopinate și anchete sectoriale, până la licitații publice și suspiciuni de trucare. Forța echipei în asigurarea dreptului cu economia: utilizează instrumente avansate de analiza a datelor, dar și de identificare și analiza electronică a documentelor, dublate de analize economice realizate de specialiști încă din fazele incipiente, pentru a decanta piețe, cote și scenarii de risc înainte ca spețele să devină contencioase. În tranzacții, coordonarea cu M&A și disciplina „gun-jumping zero” țin dosarele pe traseul corect, iar în zona FDI echipa orchestrează notificări paralele fără a pierde din vedere predictibilitatea și calendarul comercial. În ecosisteme de platforma digitală și în modele de distribuție duală, algoritmi de preț și clauze de paritate, abordarea este lucidă: eficiențele sunt documentate riguros, iar transferul datelor este reglementat prin politici și proceduri clare pentru a evita efectele coluzive. Pe piața muncii, componenta HR & Competition minimizează riscurile din non-poach, wage-fixing și schimb de informații salariale cu ajutorul unor reguli clare de conformare pentru organizații. În litigii, practica mizează pe expertize și metodologii economice solide, câștigând teren într-un contencios tot mai tehnic și cu mize financiare relevante. Tendința pieței indică presiune sporită pe sectoare precum energie și agro-alimentar, pe platformele online și pe reconfigurările de distribuție, iar echipa răspunde cu o combinație de analiza profunda, protocol operațional și reacție rapidă – exact ce trebuie pentru mandate „fără surprize”.

Mix intens, cu reflexe rapide între investigații, prevenție și tranzacții

În ultimul an, practica de Concurență a firmei Popovici Nițu Stoica & Asociații și-a calibrat ritmul pe trei paliere care se alimentează reciproc: apărarea în investigațiile autorității și în litigii conexe, prevenția și conformarea la nivel de industrie, respectiv componenta tranzacțională - de la concentrari economice la notificări FDI. „În ultimele 12-18 luni, activitatea echipei noastre în domeniul Concurenței a fost marcată de un mix complex de mandate, cu accent pe asistența și reprezentarea clienților în cadrul investigațiilor derulate de Consiliul Concurenței, precum și în dosarele de instanță având ca obiect decizii sau ordine emise de autoritate”, a declarat [Mihaela Ion](#), Partener în practica de Concurență a PNSA. „Investigațiile în care suntem implicați acopera practic toate zonele de intervenție ale Consiliului: înțelegeri verticale, potențiale carteluri, cazuri de abuz de poziție dominantă și investigații sectoriale”, a adăugat interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Citește și

→ **Lady Lawyer | De vorba cu Mihaela Ion, Partener PNSA: "În fiecare moment important al vieții mele profesionale am simțit cum fiecare om din jurul meu a contribuit la pașii ce au urmat. Povestea continua de aproape 20 de ani alături de echipa PNSA, pe care o simt deja ca parte din familie; spun asta pentru ca au fost prezenți în orice etapă a vieții și devenirii mele ca om"**

Dincolo de aceasta expunere pe zona de contencios, echipa a consolidat un mecanism de prevenție care merge dincolo de conformarea declarativa și produce efecte operaționale. PNSA lucrează cu clienții pe verificarea temeinică a contractelor, a formelor de asociere sau cooperare și pe configurarea atenta a demersurilor de petiționare la nivel de industrie, cu accent pe protejarea informației sensibile și a circuitului acesteia. În limbajul pieței, este semnul unui ecosistem mai matur, în care companiile își dimensionează riscurile concurențiale înainte de a apărea probleme. „O componentă esențială a activității echipei de concurență este cea de prevenție”, a subliniat **Mihaela Ion**, reliefând o linie de forță a practicii.

Un alt element pe care PNSA îl aduce în discuție ține de sursa distorsiunilor din piață. Nu întotdeauna comportamentul întreprinderilor este singurul determinant al dezechilibrelor; uneori, măsuri sau acte ale autorităților, inclusiv propuneri legislative, pot crea efecte concurențiale nedorite. În astfel de situații, echipa folosește canalele legale pentru a sesiza autoritatea cu privire la demersuri instituționale - de acțiune sau de inacțiune - care pot afecta mediul competitiv. „În perioade de presiune economică, se resimte nevoia unei voci comune, iar demersurile de petiționare - absolut legitime - trebuie ghidate cu atenție”, a punctat **Mihaela Ion**. Iar acolo unde inițiative legislative vizează doar o parte a industriei, intervenția avocaților pe această axă devine necesară pentru restabilirea echilibrului.

Pe segmentul concentrărilor economice, tabloul ultimului an și jumătate arată un mix interesant de activități: due-diligence concentrat pe riscuri de concurență, sprijin acordat vânzătorilor pentru furnizarea corectă și completă a informațiilor la notificare, dar și reprezentarea cumpărătorilor în construcția și depunerea notificărilor, atât la Consiliul Concurenței, cât și la Comisia Europeană. „Notificările FDI au ocupat o componentă semnificativă, iar colaborarea strânsă cu echipele de M&A a fost esențială pentru alinierea calendarului tranzacțiilor cu obiectivele părților implicate”, a explicat **Mihaela Ion**. În paralel, tema concurenței neloiale a urcat în agenda odată cu intensificarea activității autorității pe acest front, iar echipa a răspuns prin proiecte precise de strategie și probatoriu.

Întrebarea firească este unde se va uita autoritatea în perioada următoare. „Majoritatea investigațiilor în care suntem implicați vizează sectoare esențiale precum alimente, energie, agribusiness și deșeuri”, a menționat **Mihaela Ion**, adăugând că o parte semnificativă dintre dosare reconstituie fapte derulate în perioada pandemiei. Licitările publice rămân o zonă de atenție, iar sectoarele care au beneficiat de intervenții statale și ies treptat de sub reglementare au șanse mari să intre în raza analizelor viitoare. „Considerăm că autoritatea va acorda o atenție sporită platformelor online și sectoarelor unde se constată creșteri de prețuri peste mediile europene”, a precizat avocata intervievată de **BizLawyer**. Modificările de arhitectură în lanțurile de distribuție - reducerea rețelei de distribuitori sau trecerea la vânzarea directă - pot, de asemenea, să activeze procedura de verificare, mai ales când sunt alimentate de plângeri. Iar energia și agro-alimentarul rămân, în continuare, zone de interes constant pentru Consiliul Concurenței.

La capitolul inspecții inopinate, experiența recentă arată că, deși companiile sunt tot mai bine instruite, momentul razei produce, inevitabil, tensiune organizațională. „Inspecțiile sunt și vor fi un subiect interesant. O inspecție la fața locului este percepută de către clienți, chiar în proporție semnificativă, drept o acțiune intruzivă, aceasta chiar

și atunci când au fost subiecți ai unor traininguri de conformare cu legislația din domeniul concurenței și au fost informați cu privire la drepturile echipelor de inspecție și modul în care decurge o inspecție inopinată”, a explicat **Mihaela Ion**. Raspunsul eficient ține de modul în care sunt gestionate, la secunda, interacțiunile cu echipele de control și, ulterior, de organizarea temeinică a activităților post-inspecție; aceste două niveluri sunt determinante pentru identificarea riscurilor și pentru fixarea strategiei de apărare. „Modul în care este gestionată inspecția și activitățile post-inspecție contribuie decisiv la identificarea riscurilor și la stabilirea strategiei de apărare”, a subliniat ea.

Din perspectiva operațională, PNSA insistă pe politici și proceduri clare - inclusiv în zona IT - care să fie nu doar scrise, ci și testate periodic. O recomandare concretă vizează persoanele cu roluri multiple în mai multe entități, pentru care folosirea unor adrese de e-mail distincte pe fiecare calitate profesională elimină confuzii și limitează expunerea, cu atât mai mult în lumina modificărilor aduse de Directiva ECN privind inspecțiile. „Este esențial ca societățile să implementeze politici și proceduri clare, inclusiv pe zona IT”, a insistat **Mihaela Ion**. În același registru, echipele urmăresc cu atenție felul în care va fi interpretat și aplicat conceptul de document „accesibil” societății inspectate, un criteriu care poate delimita aria materialelor ce pot fi examinate.

În fine, anchetele sectoriale sunt tratate de PNSA ca veritabile „anticamere” ale investigațiilor punctuale și, ca atare, merita un management atent al fluxului de informații. „Anchetele sectoriale trebuie gestionate cu atenție, fiind adesea premergătoare unor investigații punctuale”, a atenționat **Mihaela Ion**. Echipa este angrenată în mai multe astfel de exerciții, unele accelerate, altele cu ritm mai lent, iar clienții sunt sfătuiți să trateze solicitările de date cu maximă seriozitate, tocmai pentru ca răspunsurile pot contura, fără echivoc, viitoarele direcții ale autorității. „Recomandăm clienților să trateze aceste solicitări de informații cu seriozitate, întrucât pot anticipa intervenții ulterioare”, a concluzionat **Mihaela Ion**.

Din acest parcurs se conturează o practică a *Concurenței* care combină o apărare tehnică fermă în fața autorității, o prevenție construită pe procese robuste și o prezență tranzacțională adaptată noilor imperative FDI, toate subsumate aceleiași idei: a rămâne cu un pas înaintea riscului, fără a pierde din vedere dinamica reală a pieței.

Citește și

[→ Employment | Pe parcursul ultimului an, s-a remarcat o preocupare crescută din partea angajatorilor pentru „descifrarea” obligațiilor tot mai complexe care le revin în temeiul legislației de data recentă, spun avocații specializați în Dreptul Muncii de la PNSA. De vorba cu Ioana Cazacu, coordonatoarea practicii, despre noutățile din legislația muncii, solicitările clienților și mandatele complexe în care a fost implicată echipa](#)

Linii fine pe segmentele de date, piața muncii, licitații și concentrări

În ultimul an, proiectele cu date și arhitecturi de distribuție, conformarea pe piața muncii, prevenția în licitațiile publice și controlul concentrărilor s-au alimentat reciproc în practica de *Concurență* a firmei Popovici Nițu Stoica & Asociații. Echipa își asumă o abordare metodică, înradăcinată în conformare și orientată spre anticiparea riscurilor, iar rezultatul este un parcurs coerent, cu reflexe rapide și intervenții calibrate pentru fiecare tipologie de mandat. „În cadrul activității noastre, asistăm constant diverse asociații și organizații din multiple industrii, oferind suport juridic în demersuri care implică colectarea, analizarea și utilizarea datelor. Fiecare inițiativă este evaluată riguros din perspectiva conformării cu legislația concurenței”, a spus **Mihaela Ion**.

Pe frontul distribuției, PNSA evidențiază modelele duale, acolo unde granița dintre eficiențe legitime și riscuri concurențiale cere un screening dedicat. „Acordam o atenție deosebită sistemelor de distribuție duală (*când producătorul vinde atât direct, cât și prin distribuitori, NR*), unde realizăm screening-uri dedicate, având în vedere complexitatea acestor structuri și potențialul lor de a genera preocupări din partea autorității. În acest sens, anticipăm o intensificare a verificărilor întreprinse de către Consiliul Concurenței în această zonă, în special în contextul în care modelele de distribuție evoluează rapid”, a adăugat avocata interviuata de **BizLawyer**. Pentru a proteja proiectele clienților, echipa operează cu o matrice de analiză care combină lectura juridică, inteligența de piață și contextul economic. „Abordarea noastră este una integrată, care îmbină analiza juridică cu înțelegerea profundă a dinamicii pieței și a contextului economic în care operează clienții”, a explicat **Mihaela Ion**. Din această optică, fiecare inițiativă - de la contracte și forme de asociere până la dialogul cu autoritățile - este construită pe un fundament de conformare ce asigură trasabilitate, justificare și proporționalitate.

Subiectul „labor antitrust” a devenit prioritar pentru clienți, iar PNSA l-a integrat într-un cadru interdisciplinar (Concurența + Dreptul muncii) pentru a preveni blocaje în recrutare sau restricționări nejustificate ale mobilității personalului. „Observăm tot mai clar o intersecție substanțială între dreptul muncii și legislația concurențială, o zonă care impune o abordare integrată, atent calibrată și adaptată la realitățile pieței și ale reglementărilor în continuă evoluție”, a subliniat **Mihaela Ion**. Această intersecție se manifestă pe mai multe paliere operaționale, fiecare cu implicații juridice și operaționale distincte, dar interconectate. Primul este cel al concurenței neloiale, unde sunt cântărite drepturile angajaților în raport cu obligațiile post-contractuale, astfel încât protecția intereselor legitime ale angajatorului să nu degenereze în restricții nejustificate. Al doilea vizează analiza clauzelor din documentele de muncă și colaterale: formulări, scopuri și efecte sunt verificate pentru a evita coluziunea sau restricționarea nejustificată a mobilității forței de muncă. „Al treilea palier este cel educațional și preventiv, în care includem în sesiunile de conformare cu legislația concurenței o componentă distinctă - HR & Competition - dedicată profesioniștilor din departamentele de resurse umane. Această secțiune abordează aspecte precum schimbul de informații salariale, codurile de conduită în cadrul asociațiilor profesionale, interdicțiile de recrutare încrucișată și bunele practici de conformare în contextul pieței muncii”, a detaliat ea. În acest cadru, riscurile sunt identificate și gestionate din timp, structurile contractuale sunt conforme și echipele interne sunt pregătite să acționeze în mod responsabil și informat. „Considerăm că această zonă va deveni tot mai relevantă în contextul evoluției pieței muncii, al digitalizării proceselor de recrutare și al intensificării colaborărilor intersectoriale”, a punctat **Mihaela Ion**.

Citește și

→ Cum arată practica de Concurența de la NNDKP: anvergura și consistența, echipa compactă, dar profund specializată, disciplina procedurală și gândire strategică. Pe prima bandă a ghidurilor juridice internaționale, semn că performanța nu este episodică, ci rezultatul unei culturi profesionale care asigură calitate, ritm și claritate în mandate complexe | De vorba cu Anca Diaconu (Partener) și Oana Popescu-Mitricoaia (Senior Associate) despre munca avocaților în proiecte în care miza, presiunea de timp și finețea analizei fac diferența

Un alt pilon al ultimului an îl reprezintă licitațiile publice, un teren unde prevenția și probatoriul merg mână în mână. „Zona licitațiilor publice reprezintă un segment extrem de dinamic și complex al practicii noastre, aflat la intersecția dintre dreptul concurenței, achizițiile publice și litigii”, a afirmat **Mihaela Ion**. Practic, echipa vede dosarele din ambele unghiuri - organizator și ofertant - ceea ce produce o înțelegere fină a vulnerabilităților de

procedura și a semnalelor de alarma. Dinspre entitățile contractante, accentul cade pe identificarea timpurie a indiciilor de tricare și pe deblocarea structurilor concurențiale viciate înainte să se consolideze. Dinspre ofertanți, analiza vizează acele elemente din documentațiile de atribuire care pot distorsiona competiția, astfel încât obiecțiunile să fie capitalizate coerent în fața Consiliului Concurenței sau în instanță. „Abordarea noastră este una integrată și preventivă”, a subliniat **Mihaela Ion**. Într-un context de activitate crescută al autorității, soluțiile recomandate sunt implementarea unor mecanisme interne de screening, training dedicat și politici clare de conformare, care să permită identificarea timpurie a riscurilor și gestionarea eficientă a acestora. În practică, o parte consistentă din munca avocaților a fost alocată arhitecturii procedurilor de bid management la nivelul clienților, astfel încât fiecare ciclu de achiziție să aibă reguli clare, linii de raportare și protocoale de reacție.

În fine, pe segmentul controlului concentrărilor, ritmul pieței din ultimul an s-a reflectat într-o preponderență a dosarelor pe procedura simplificată. „Majoritatea tranzacțiilor în care am fost implicați s-au încadrat în procedura simplificată, fără a ridica discuții privind măsuri corective de tip structural sau comportamental”, a arătat **Mihaela Ion**. Dincolo de această observație, un focus constant al echipei este prevenirea implementării anticipate - un risc subtil, dar cu consecințe serioase, dacă nu este ținut sub control de la început. PNSA a introdus un mecanism de prevenție dublat: informare sistematică și monitorizare operațională pe tot intervalul premergător închiderii, astfel încât interacțiunile comerciale să rămână în zona permisă, iar schimburile de informații să fie corecte „încadrate”. „În cadrul sesiunilor de training dedicate, informăm clienții încă din faza incipientă asupra acțiunilor și măsurilor interzise înainte de obținerea autorizării, explicând clar implicațiile juridice și riscurile asociate”, a precizat ea. Pe durata tranzacției, comportamentul operațional al părților este urmărit cu atenție până la closing, iar coordonarea interdepartamentală - între echipele de M&A, concurență, operațiuni și IT - asigură coerența execuției. Disciplina procedurală astfel obținută face diferența între un proces fluid și unul vulnerabil la obiecții, sancțiuni sau întârzieri neașteptate, iar firul roșu rămâne același: conformare documentată, comunicare clară și calendar integrat.

Privind în ansamblu, practica de *Concurență* a PNSA este ancorată în realitatea tranzacțională și operațională, cu o miză asumată pe prevenție și pe „design” corect al proceselor interne. Când datele și distribuția ridică întrebări, echipa aplică filtre robuste; când piața muncii devine teren de interacțiune cu reguli concurențiale, soluția este educația ținută și igiena contractuală; când licitațiile aduc presiune, răspunsul este screening, training și bid management; iar când tranzacțiile ridică semne de întrebare, controlul concentrărilor este dublat de o vigoare constantă față de riscul de implementare anticipată. În toate aceste registre, linia fină dintre eficiență și risc este trasată cu instrumente juridice mature, dar și cu o lectură atentă a contextului economic în care operează clienții.

Citește și

→ [Cum lucrează una dintre cele mai performante echipe de Concurență de pe piața locală și care sunt particularitățile ce o diferențiază | O discuție cu Manuela Guia \(Managing Partner GNP Guia Naghi & Partners\) și Otilia Vilcu \(Partner\), 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](#)

FDI, contencios, conformare și economie aplicată: tranzacții și dispute, menținute pe traiectorii previzibile

Echipa de *Concurență* a PNSA a intrat în ultimul an într-un regim de lucru în care fluxul FDI, contenciosul împotriva actelor autorității, programele de conformare și utilizarea analiticii se întrepătrund pentru a duce proiectele la capăt fără sincope. În materia investițiilor straine, semnalul de pe teren este clar: „Nu au existat

întârzieri în calendarul tranzacțiilor din cauza procedurilor de avizare, autorizare pe zona de concentrari și/sau FDI”, a precizat **Mihaela Ion**. Dincolo de aceasta constatare, avocații insistă asupra nevoii de mai multă previzibilitate normativă în acele tranzacții în care aceeași investiție depinde și de avize sau autorizații emise de alte autorități, astfel încât calendarele să nu fie vulnerabile la interpretări paralele. În planul Real Estate, PNSA atrage atenția ca pragurile și criteriile de încadrare trebuie clarificate pentru achizițiile de teren, tocmai pentru a stabili explicit când aceste operațiuni pur imobiliare intra în sfera FDI. „În plus, sunt zone care sunt subsumate automat ca intrând în zona de siguranță industrială sau siguranța cetățeanului în mod foarte simplist, fără să existe o argumentare cu privire la motivele pentru care tranzacția respectivă se circumscrie domeniilor de siguranță listate de Hotărârea CSAT nr. 73/2012”, a observat avocata. Din aceeași perspectivă, firma pledează pentru ajustări legislative care să scurteze suplimentar durata de obținere a autorizațiilor, iar acest demers a fost dublat de propuneri concrete înaintate forurilor competente. „Am înaintat în acest sens CEISD adrese cu propuneri punctuale de îmbunătățire a legislației”, a indicat **Mihaela Ion**.

Pe coridorul contenciosului, echipa lucrează concomitent pe fronturi diferite, cu mize procesuale și financiare pe masură. „În prezent, gestionăm dosare aflate pe rolul instanțelor atât în ceea ce privește anularea unor decizii de sancționare emise de autoritate, cât și contestații împotriva ordinelor de declanșare a investigațiilor și inspecțiilor”, a spus **Mihaela Ion**. O parte dintre cauze a ajuns deja în al doilea ciclu procesual, semn că spețele au o densitate juridică ridicată și un impact strategic pentru clienți. În paralel, practica instanțelor marchează un pas înainte: rapoartele de expertiză nu mai rămân cantonate în definirea piețelor relevante, ci se extind către lamurirea statutului concurențial al entităților, inclusiv pentru a stabili dacă două societăți sunt într-adevăr concurente din perspectiva legislației aplicabile. Această evoluție a jurisprudenței validează o idee promovată constant de practicieni: „Această evoluție jurisprudențială confirmă ceea ce susținem de mult timp: este nevoie de instanțe specializate în materia concurenței”, a subliniat partenerul PNSA.

În zona conformării și guvernantei, PNSA a continuat ritmul programelor dedicate, calibrate pe industrie și pe profilul fiecărei organizații. Echipa își propune să transforme regulile în reflexe operaționale, iar pentru asta pune în centru studiul de caz și discuția aplicată pe situații reale. „Punem accent pe partea practică, situații aplicate, inclusiv dezbaterile unor cazuri din jurisprudența Consiliului Concurenței și a altor autorități de concurență, care să permită o abordare cât mai aplicată, pentru a stimula interesul și implicarea participanților”, a explicat **Mihaela Ion**. Eficiența acestor programe este măsurată în parametri simpli și utili: cât de repede pot fi folosite politicile și ghidurile în viața curentă a companiei și ce feedback aduc participanții după sesiuni, atât din board, cât și din zona operațională.

Tehnologia și echipele extinse reprezintă al patrulea pilon al acestui tablou. „Utilizăm în mod constant instrumente de e-discovery, analytics pentru analiză internă”, a arătat **Mihaela Ion**. Pe dosarele sofisticate, avocații lucrează cot la cot cu economiști specializați în concurență, anticipând din fazele incipiente nevoia unei analize economice riguroase care să completeze construcția juridică. În tranzacții, colaborarea se mută chiar înaintea depunerii ofertelor: echipe mixte evaluează piețele relevante și cotele de piață, pentru ca deciziile strategice să fie așezate pe date și pentru a evita riscuri de concurență în faza de execuție. „În perioada analizată, am avut colaborări directe cu echipe de economiști inclusiv în contextul unor tranzacții, pentru a evalua, anterior depunerii ofertelor, piețele relevante și cotele de piață”, a precizat interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**.

Această etapă preliminară s-a dovedit, în practică, esențială pentru fundamentarea deciziilor strategice ale clienților și pentru evitarea riscurilor concurențiale. În investigațiile în derulare la Consiliul Concurenței, aceeași logică se traduce în memorii tehnice și modele care servesc unui probatoriu riguros, construit pe analize de piață și serii de date comparabile. „În cadrul unor investigații derulate de Consiliul Concurenței, lucrăm alături de economiști pentru a construi o argumentație solidă, bazată pe date și analize de piață”, punctează **Mihaela Ion**. Iar atunci când se anticipează că și autoritatea va miza consistent pe instrumentar economic, echipa își accelerează propriile calcule. „Atunci când anticipăm că și abordarea autorității va include o componentă economică semnificativă, considerăm oportun să demaram analiza economică chiar înainte de primirea rapoartelor de investigație, astfel

încât sa putem reacționa rapid și fundamentat”, a nuanțat **Mihaela Ion**.

Privit în ansamblu, acest montaj de *FDI, contencios, conformare și analiza economica* arata o echipa care gestioneaza integral dosarele, de la definirea strategiei până la implementarea soluției și închiderea procedurilor, cu calendare clare și roluri bine definite. Procedurile nu au generat întârzieri, iar accentul a ramas pe predictibilitate; disputele au fost tratate pe fond, cu expertize care au vizat ceea ce conteaza; conformarea nu a fost generica, ci transpusa în exerciții practice ușor de folosit; în plus, reacția a fost dublata de analize economice pornite devreme. Așa arata anul 2025, în care PNSA a menținut proiectele pe traiectorii stabile și a redus la minimum zona de imprevizibil.

Citește și

→ [Într-un an cu investigații mai tehnice și presiune pe termene, DLA Piper România așaza practica de Concurența pe trei piloni - oameni, metoda, ritm, astfel încât proiectarea strategiilor, controlul probelor și continuitatea între faze sa produca cele mai bune rezultate | De vorba cu membrii unei echipe sudate, condusa de lideri cu experiența și antrenata 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](#)

Confirmari în Legal 500 și Chambers Europe, echipa vizibila și dosare grele

Directoarele internaționale din 2025 valideaza statutul PNSA în concurența, cu poziționari de top și proiecte relevante. În *Legal 500 EMEA*, firma figureaza pe poziția *Tier 2* la „EU and competition”, cu o mențiune clara pentru implicarea în investigații sectoriale și în cauze privind abuzul de poziție dominanta, dar și pentru amplitudinea bazei de clienți, care îmbina multinaționale cu lideri locali de piața. Practica este coordonata de **Mihaela Ion**, iar *Legal 500* le menționeaza în echipa-cheie pe *Laura Ambrozic* și *Vanessa Nistor*, indicând un nucleu operațional stabil în derularea mandatelor.

Vocea clienților - dimensiunea subiectiva a performanței - ramâne decisiva în astfel de clasamente. *Legal 500* noteaza, din feedbackul colectat independent, ca PNSA este o „*echipa foarte experimentata, care obține cele mai bune rezultate pentru clienți*”. Este o observație care pune accentul pe eficiența și pe finalitate, în acord cu orientarea pragmatica a practicii de contencios și consultanța în antitrust.

Chambers Europe 2025 întarește aceasta imagine: departamentul de Competition/Antitrust al PNSA este clasat în *Band 3*, cu o descriere care surprinde mixtul de mandate – investigații privind posibile abuzuri de poziție dominanta, suspiciuni de cartel, notificari de concentrari și dosare FDI, plus conformarea pe lanțuri de distribuție. În aceeași cheie, **Mihaela Ion** este recunoscuta individual în *Band 3*, dupa 14 ani de ranking continuu în ghidul pentru Europa, confirmând un profil în care investigațiile, clearance-urile și programele de compliance coabiteaza natural.

Și aici, feedbackul clienților intervievați de Chambers este relevant. Ghidul internațional reține ca „*echipa ofera sfaturi rapide și personalizate, ușor de înțeles chiar și pentru cei fara background juridic*”. Este o formula care rezuma filosofia de lucru a PNSA în dosarele de concurența – traducerea tehnicului în limbaj operațional și, mai

ales, în decizii care se pot implementa rapid.

Vizibilitatea contează însă și prin tipul de mandate concrete pe care firmele le rulează. Chambers menționează, între proiectele fermei pe segmentul Concurență, asistența acordată Hewlett Packard într-o investigație a Consiliului Concurenței privind un presupus abuz de poziție dominantă și reprezentarea Simavi, companie IT din grupul SIVECO, într-o plângere depusă la autoritate referitoare la un posibil comportament anticoncurențial al unei autorități contractante. Ambele exemple arată tranziția fluentă a echipei între „hardcore antitrust” și intersecția cu achizițiile publice, acolo unde regulile concurențiale se întâlnesc cu procedurile de atribuire.

Legal 500 notează explicit că în ultimul an echipa a lucrat în investigații sectoriale și dosare de abuz de poziție dominantă, în timp ce Chambers insistă pe rolul recurent al notificărilor de concentrări și al regimului FDI, plus pe calibrarea strategiilor de distribuție la exigențele de conformare. Două perspective complementare asupra aceluiași nucleu de competențe, care trimit, în fond, la aceeași concluzie: capacitatea de a gestiona ciclul complet al riscului concurențial, de la prevenție și design contractual până la răspunsul procedural în fața autorității.

Citește și

[→ Women Lawyers | De vorba cu Ioana Șampek, avocat ce a împlinit 20 de ani de când face parte din colectivitatea PNSA, în care a evoluat până la rolul de Partener și a construit împreună cu colegii o echipă omogenă, bazată pe respect și sinceritate: “Suntem de ani buni una dintre cele mai puternice echipe de specialiști de pe piața locală de avocatură. Prețuim inteligența, forța loialității, onestitatea, tenacitatea și dorim ca întotdeauna să fim ‘more than just expertise’ ”](#)

[→ Women Lawyers | Doamnele au roluri principale și instrumentează proiecte majore la PNSA, firma în care membrele echipei au un profil profesional bine conturat. Camelia Patrașcu, Partener: ”Am ocazia de a profesa într-un mediu competitiv, alături de avocați de excepție. În fiecare zi descopăr ceva nou și apreciez deschiderea mea către învățare și inspirația pe care o găsesc în cei din jur”](#)

O altă constantă a directoarelor este vizibilitatea oamenilor care fac diferența în dosare. În Legal 500, **Mihaela Ion** apare ca „practice head” și „leading partner”, iar **Laura Ambrozie** și **Vanessa Nistor** sunt numite drept „other key lawyers”, o dovadă că practica funcționează printr-un efort coerent de echipă, cu responsabilități clare pe fluxuri de lucru, nu ca performanța a unei singure persoane. Este aceeași logică pe care o regăsim și în Chambers, unde **Mihaela Ion** este listată ca „Notable Practitioner” în Band 3, cu expertiza atât în investigații, cât și în obținerea autorizațiilor de concentrări și FDI și în proiecte de conformare în distribuție. Pentru clienți, această continuitate în ranking și în recunoașterea individuală este adesea un indicator robust, care arată stabilitate și predictibilitate în derularea proiectelor.

În fine, baza de clienți listată de Legal 500 confirmă diversitatea sectoarelor în care se derulează aceste mandate: de la tehnologie și IT la energie, agricultură și logistică. Printre numele vizibile se află Hewlett Packard INC România, PPC (fostul ENEL), Ameropa Holding, Kontron Services, WDP România și companiile Lactalis (Albalact, Covalact, Dorna Lactate). Pentru o practică de *Concurență*, o astfel de combinație îmbină procesele cu datele, dar și reglementările cu operațiunile – exact terenul pe care PNSA își revendică avantajul competitiv în ghiduri.