

Popescu & Asociații rămâne un reper de seriozitate și profunzime, cu o cultura care privilegiaza calitatea, consecvența și responsabilitatea | De vorba cu Adrian Chirvase (Partener) despre 2025 ca an de consolidare: portofoliu diversificat, retenție ridicată, tehnologie folosită pragmatic și o echipă unită, pregătită pentru mandate transfrontaliere



Anul trecut a fost pentru POPESCU & Asociații o perioadă de maturizare vizibilă, în care accentul a rămas pe consolidarea fundamentelor și pe clarificarea poziționării în piață. Într-un context economic și juridic mai complicat, marcat de prudență și decizii mai atent calibrate, firma a mizat pe consecvență în practicile care o definesc și pe capacitatea de adaptare rapidă atunci când miza sau contextul s-au schimbat. Litigiile strategice au rămas un motor important, tot mai des la intersecția dintre comercial, fiscal și penal, într-o piață în care disputele sunt rareori „simple”. Pe M&A, anul a avut o evoluție în doi timpi: început mai lent, urmat de o revenire graduală, cu investitori străini activi și cu investitori români orientați mai mult spre consolidări, optimizări și restructurări. În paralel, due diligence-ul s-a sofisticat, cu așteptări crescute pentru identificarea riscurilor transversale și, mai ales, pentru cuantificarea impactului și soluții clare de mitigare, integrate în strategia de negociere. Portofoliul de clienți s-a diversificat, iar retenția ridicată a confirmat că relațiile pe termen lung rămân un atu competitiv, nu doar un indicator de volum.

Din interior, echipa a avut un ritm intens, cu promovări și ajustări punctuale, și cu o investiție constantă în formarea avocaților tineri prin expunere directă la mandate complexe, sub supervizarea seniorilor. Proiectele regionale și transfrontaliere au crescut ca pondere, impunând coordonare multi-jurisdicțională și o abordare integrată, inclusiv în investigații cu componentă transfrontalieră. Digitalizarea a fost tratată pragmatic, ca instrument de eficientizare în fluxuri interne, document management și analiză de volume mari de informații, fără a înlocui judecata profesională. În ansamblu, firma a intrat în 2026 cu un profil bine conturat: standarde ridicate, rigoare, realism în așteptări și o strategie de creștere care privilegiaza substanța, calitatea și încrederea construită în timp.

Arhitectura unei maturități confirmate în practică

Într-un peisaj juridic și economic aflat sub zodia impredictibilității, pentru Popescu & Asociații anul 2025 a fost un veritabil test de profunzime instituțională. Firma a ales să prioritizeze rafinarea mecanismelor interne în detrimentul expansiunii agresive, demonstrând că soliditatea unui brand se masoară în capacitatea de a oferi predictibilitate atunci când contextul extern oferă doar nuanțe de gri. „Anul 2025 a marcat consolidarea identității noastre organizaționale”, a declarat [Adrian Chirvase](#), Partener al firmei Popescu & Asociații, subliniind că echipa a depășit de multă vreme ”etapa validării funcționării mecanismului, care s-a dovedit cu prisosință că funcționează”. El a explicat că organizația a intrat într-o etapă a ”definirii clare - în mod special pentru piață - a ceea ce înseamnă POPESCU & ASOCIAȚII ca echipă matură”, activând într-un context economic, politic și, mai ales, juridic de o complexitate deosebită.

Aceasta evoluție nu a fost una liniară, ci rezultatul unei filozofii care îmbina respectul pentru tradiția excelenței cu necesitatea de a răspunde rapid unor provocări macroeconomice nuanțate. Avocatul a evidențiat ca adaptabilitatea a devenit motorul principal al firmei, permițând echipei să navigheze printre cerințele unei clientele tot mai prudente, care solicită soluții și recomandări calibrate cu precizie. „Dacă ar fi să definim în esență parcursul organizațional, anul 2025 a fost despre echilibrul dintre consecvență și adaptabilitate. Consecvența în practicile care ne-au adus aici, litigiile complexe, dreptul penal al afacerilor, tranzacțiile strategice, precum și adaptabilitate în modul în care răspundem la provocări de amploare”, a nuanțat Adrian Chirvase. El a detaliat ca aceasta dualitate s-a manifestat prin păstrarea rigorii în arii consacrate, dublata de o capacitate superioară de reacție la schimbările bruște de paradigma economică. „Contextul macroeconomic ne-a pus pe toți în fața unor realități mai nuanțate: prudența crescută din partea clienților, decizii mai calculate, prognoze cât mai fidele. Și tocmai aici se vede maturitatea organizațională, în capacitatea de a recalibra rapid, de a pune accent pe sustenabilitate și pe relațiile strategice pe termen lung, nu pe creștere conjuncturală”.

Maturitatea unei firme de talia Popescu & Asociații se vede cel mai clar atunci când prioritare devin sustenabilitatea și construcția pe termen lung. Într-o piață unde volumul este adesea confundat cu valoarea, Adrian Chirvase a punctat ca succesul în 2025 a venit din capacitatea de a recalibra prioritățile și de a investi în relații strategice care transcend un singur mandat. „Anul 2025 ne-a confirmat, prin mandatele încredințate, prin soluțiile obținute, dar și prin clasările în directoratele internaționale, ca direcția aleasă este corectă”, a afirmat acesta. El a susținut ca modelul de practică al firmei s-a dovedit a fi răspunsul corect la nevoile reale ale mediului de afaceri, oferind stabilitate indiferent de context.

Citește și

→ [Un an de M&A cu provocări tehnice și tactice reale, în care strategia, anticiparea și controlul fin al cerințelor de conformare aparute recent au făcut diferența pentru Popescu & Asociații | Anca Simeria \(Partener\): “Practica noastră a rămas constantă, profilul mandatelor noastre fiind, în general, mai puțin influențat de piață. Pare o afirmație banală ca am asistat clienți în ‘mandate complexe’, dar situația este indubitabil aceasta”](#)

Dinamica internă și noul val de leadership

Dacă la exterior firma a afișat o imagine de calm strategic, în interior, 2025 a fost un an al construcției organice și al recunoașterii valorii. Promovările cheie realizate la începutul anului au servit drept busolă pentru întreaga echipă, demonstrând că ascensiunea profesională este rezultatul direct al performanței și al aderării la valorile fundamentale ale casei de avocatură. „[Promovările din ianuarie 2025 - Adina Vlaicu, Andreea Mihalache și Mirel Radescu](#) - au reprezentat un semnal clar și important al continuității și al investiției deliberate în structura de conducere a organizației”, a precizat Adrian Chirvase. Interlocutorul ^{Biz}Lawyer a reliefat că, prin aceste promovări, valorile și performanța sunt recunoscute și rasplatite, consolidând astfel echipa de leadership într-un mod organic, fără presiunea de a atinge obiective cantitative sau de a forța creșterea rapidă.

Într-un sector în care tentația de a capata vizibilitate rapidă e mare, Popescu & Asociații își revendică o construcție mai așezată, în care echipa de conducere se consolidează ca rezultat al performanței. Același alegere se vede și în „noutățile” pe care firma le pune pe masă: mai multă discreție și accent pe substanță. „Ceea ce merita subliniat este că, în 2025, nu ne-am bazat pe gesturi spectaculoase sau pe decizii cu impact imediat și vizibil în mass-media”, a declarat Adrian Chirvase. Iar lista de „nu”-uri e, de fapt, o definiție de poziționare: „Nu am deschis birouri noi în

locații exotice, nu am lansat practici inovatoare doar de dragul apariției, și nu am realizat achiziții de amploare care să atragă atenția”, a completat Adrian Chirvase.

În schimb, a explicat el, eforturile au fost canalizate către o muncă riguroasă și constantă, oferind soluții practice și personalizate pentru situațiile complexe ale partenerilor lor de business. ”Am ales să ne concentrăm pe ceea ce contează cu adevărat: munca solidă și constantă, pentru clienți care aveau nevoie de soluții practice și eficiente, atent adaptate contextului și provocărilor specifice fiecărei situații în care se aflau”.

Această disciplină profesională a cimentat statutul firmei de aliat de încredere, capabil să genereze valoare adăugată într-un mod sustenabil. „Această abordare disciplinată și constantă a consolidat reputația noastră de partener de încredere, capabil să livreze rezultate sustenabile și relevante, chiar și într-un mediu în continuă schimbare. În fond, succesul real nu se măsoară doar în gesturi spectaculoase, ci în capacitatea de a genera valoare reală, pas cu pas, zi de zi”, a întărit acesta.

Citește și

[→ BizLawyer îți prezintă pe avocații care au devenit parteneri în ultimele runde de promovări | De vorba cu Adina Vlaicu \(Popescu & Asociații\), un om statornic, serios, carismatic, atent la detalii și la nevoile clienților: ”Trebuie să fii mereu la curent cu schimbările legislative, să te specializezi în domeniile în plină dezvoltare și să anticipezi nevoile pieței. Networking-ul strategic și implicarea în dezbateri profesionale te ajută să rămâi relevant. Dar, mai presus de toate, trebuie să îți plăca ceea ce faci – pasiunea este cea care te ține în joc pe termen lung”](#)

Litigii strategice și o revenire calculată a pieței de M&A

Din perspectiva ariilor de practică, 2025 a reconfirmat dominanța litigiilor în portofoliul firmei, însă cu o translație vizibilă către dispute de înaltă strategie. Nu volumul de dosare a fost cel care a definit anul, ci impactul sistemic al procedurilor gestionate, multe dintre acestea având potențialul de a trasa noi direcții în jurisprudența sau de a influența sectoare întregi ale economiei. „Litigiile au rămas și în acest an în fruntea clasamentului, continuând să reprezinte una dintre principalele arii de activitate cu impact strategic”, a observat Adrian Chirvase. El a clarificat că, deși există și o componentă de volum, focusul principal rămâne pe acele dispute care pot genera efecte majore pentru clienți și pentru piața în ansamblul său.

Pe segmentul tranzacțional, anul a fost marcat de un contrast evident între perioadele de început și cele de final, reflectând fluctuațiile de încredere ale investitorilor. Dacă prima jumătate a anului a stat sub semnul expectativei și al prudenței, relansarea activității a venit din zona capitalului străin, care a identificat oportunități de consolidare în sectoarele reziliante ale economiei românești. „În ceea ce privește activitatea de M&A, anul 2025 a fost o poveste în doi timpi”, a arătat Adrian Chirvase. Avocatul a descris o primă parte a anului mai lentă, cu tranzacții moderate, urmată de o revigorare susținută de jucătorii internaționali, în timp ce investitorii locali au adoptat o atitudine mult mai prudentă, evaluând cu atenție oportunitățile și riscurile.

În paralel, nevoia clienților de a naviga într-un mediu de afaceri tot mai complex și mai reglementat a dus la o creștere organică a practicilor de drept penal al afacerilor și conformitate. În același timp, sectoarele Banking, Energy și Real Estate au rămas constante, fără fluctuații dramatice, oferind o bază solidă de activitate pe parcursul întregului an.

Aceste tendințe sunt dublate de o schimbare fundamentală a modului în care clienții abordează mandatele:

compartimentarea clasică pe arii de drept a disparut în favoarea unei viziuni holistice. „Clienții nu mai vin doar pentru „asistență într-un litigiu” sau „o tranzacție punctuală”, ci cu probleme complexe, care necesită o abordare multidisciplinară”, a semnalat Adrian Chirvase. El a evidențiat că soluțiile de succes în 2025 au presupus adesea coordonarea integrată între echipe din practici diferite, transformând relația avocat-client dintr-o simplă intervenție tehnică într-un parteneriat strategic pe termen lung. ”Soluțiile eficiente presupun adesea coordonarea mai multor ramuri de drept – comercial, penal, fiscal – precum și implicarea simultană a diferitelor arii de activitate, cum ar fi corporative și litigii, într-un efort integrat pentru a răspunde nevoilor reale ale clienților”, a arătat avocatul interviuat de ^{Biz}**Lawyer**. Aceasta tendință evidențiază transformarea naturii mandatului profesional ”de la intervenții punctuale, la parteneriate strategice pe termen lung, în care abordarea holistică și colaborarea între echipe devin esențiale pentru succes”, a subliniat Adrian Chirvase.

Citește și

[→ Academia Română, reprezentată de Popescu & Asociații, obține o victorie semnificativă într-un proiect complex de retrocedare | Echipa coordonată de Octavian POPESCU \(Managing Partner\), Andreea MIHALACHE \(Partner\) și Ana Maria BULEA-CIURARU \(Associate\) stabilește un precedent important în protejarea bunurilor de importanță națională](#)

Complexitatea transfrontalieră și digitalizarea pragmatică

Cele mai mari provocări ale anului 2025 au venit din mandatele care au testat nu doar cunoștințele juridice ale echipei, ci și capacitatea de coordonare logistică și rezistența la stres. Gestionarea unor dosare care se întind pe mai multe jurisdicții, sub presiunea unor termene limita strânse, a devenit noua normalitate pentru echipa Popescu & Asociații. ”Fără a intra în detalii care ar putea compromite confidențialitatea, cele mai provocatoare mandate din 2025 au fost acelea care au combinat presiunea extremă a termenelor cu multiple jurisdicții implicate și cu componente semnificative de risc reputațional pentru client”, a explicat avocatul. Dar nu complexitatea juridică în sine este cea care testează limitele avocaților. „Provocarea reală apare atunci când trebuie să gestionăm simultan termene foarte strânse, o diversitate ridicată de probleme de drept și, în paralel, să anticipăm scenarii alternative care ar putea influența deciziile strategice ale clientului”, a explicat Adrian Chirvase.

Această complexitate a cerut o organizare fără cusur, unde sincronizarea între echipe internaționale a fost critică pentru a evita orice risc care ar fi putut periclita rezultatul final. ”Am gestionat mandate în care coordonarea între multiple jurisdicții a fost esențială: orice lipsă de sincronizare, orice întârziere sau neînțelegere ar fi putut compromite întregul rezultat”, a precizat partenerul Popescu & Asociații. Aceasta complexitate ridicată a impus o organizare impecabilă, comunicare constantă și o planificare atentă, în care fiecare detaliu a contat. ”În astfel de contexte, rolul nostru ca partener de încredere devine cu adevărat vizibil - nu doar prin soluțiile juridice oferite, ci și prin capacitatea de a gestiona presiunea, de a anticipa riscurile și de a proteja reputația și interesele clienților”, a nuanțat Adrian Chirvase.

Portofoliul de clienți și motorul intern al firmei

Popescu & Asociații a lucrat anul trecut cu un mix mai variat de clienți, iar aceasta schimbare a venit firesc, ca efect al unei construcții consolidate în timp, care și-a extins treptat și coerent prezența în piață. „Portofoliul nostru s-a diversificat progresiv, reflectând atât dezvoltarea naturală a practicii, cât și capacitatea noastră de a răspunde unor nevoi variate”, a spus Adrian Chirvase. Aceasta evoluție a fost însoțită de un echilibru mai clar între proiectele ancorate local și mandatele legate de structuri internaționale. „Echilibrul dintre clienții locali și cei cu prezență internațională s-a consolidat, oferindu-ne o perspectivă mai largă asupra pieței și oportunități multiple de a integra experiența internațională în soluțiile oferite clienților noștri”, a adăugat avocatul.

În acest tablou, elementul pe care Chirvase îl considera cu adevărat definitoriu nu este numărul de clienți, ci stabilitatea relațiilor construite în timp și capacitatea de a le menține pe termen lung. „Ceea ce este cu adevărat semnificativ nu este doar diversitatea clienților, ci calitatea și consistența relațiilor pe care le construim”, a subliniat Adrian Chirvase. El indică și o concluzie practică: fidelizarea arată capacitatea firmei de a rămâne relevantă și de a-și adapta intervenția pe măsura ce afacerea clientului se schimbă. „Retenția clienților rămâne la un nivel ridicat, ceea ce reflectă faptul că nu lucrăm cu clienți one-off, ci investim în parteneriate pe termen lung”, a arătat partenerul Popescu & Asociații. Aceasta abordare presupune implicare constantă, înțelegere profundă a nevoilor specifice fiecărui client și adaptare continuă a serviciilor oferite la contextul lor de afaceri. „Construirea relațiilor durabile are un efect dublu: pe de o parte, atunci când apar noi provocări sau proiecte, clientul se gândește mai întâi la noi; pe de altă parte, acest nivel de încredere ne responsabilizează și validează standardele de calitate care ne-au consacrat în piață”, a explicat Adrian Chirvase. Din această perspectivă, firma își definește criteriul de reușită mai degrabă prin consistență decât prin volum. „În esență, succesul nostru nu se masoară doar prin numărul de mandate sau tranzacții, ci prin consistența, fidelitatea și aprecierea clienților, care ne reconfirmă permanent relevanța și excelența serviciilor pe care le oferim”, a punctat interlocutorul **BizLawyer**.

Dacă portofoliul arată direcția externă, dinamica internă descrie capacitatea reală de execuție. Pentru Chirvase, 2025 a fost un an cu intensitate ridicată, în care echipa a trebuit să își pastreze coeziunea, dar și să se ajusteze atunci când contextul a cerut-o. „Echipa a continuat să evolueze organic, prin promovări interne și ajustări strategice acolo unde contextul a impus necesitatea unor schimbări”, a indicat avocatul.

Pe aceeași linie, Chirvase leagă evoluția organică de un efect pe care firmele îl urmăresc constant, dar îl obțin greu: o conducere mai bine structurată și o echipă care rămâne unită chiar în perioade solicitante. „Această abordare a permis consolidarea structurii de conducere și menținerea unei coeziuni puternice în cadrul echipei”, a precizat el.

Colegii aflați la început de drum rămân un pilon important în arhitectura echipei. „Avocații tineri au avut și au în continuare un rol esențial în structura firmei”, a menționat Adrian Chirvase. Formarea lor este tratată ca o investiție pe termen lung, cu timp alocat din partea seniorilor, resurse și sprijin constant, astfel încât să își dezvolte competențele și să își poată construi un parcurs solid în cadrul organizației. În această logică, dezvoltarea profesională este accelerată prin implicare directă în dosare dificile, nu prin exerciții teoretice. „Integrarea noii generații se realizează prin expunerea directă la mandate de complexitate ridicată, într-un proces în care nu există alternative viabile: experiența practică este modul cel mai eficient de a învăța și de a dezvolta gândirea profesională”, a explicat Adrian Chirvase. El detaliază și ce înseamnă, efectiv, această expunere: implicare în definirea și rafinarea strategiei, redactare de documente complicate și participare reală la deciziile de proiect. „Acești avocați tineri sunt implicați activ în situații care cer gândire strategică, redactarea de documente complexe și contribuția la stabilirea conduitelor de acțiune în cadrul proiectelor”, a spus interlocutorul **BizLawyer**. „Întregul proces se desfășoară sub supravegherea atentă a colegilor seniori, care oferă ghidaj și feedback constant, dar și oportunitatea de a prelua treptat un nivel mai mare de autonomie”, a completat el. În final, obiectivul este dublu: formarea unor profesioniști capabili să preia responsabilități complexe și să contribuie eficient la succesul organizației și menținerea unui standard constant de excelență al serviciilor oferite clientului, indiferent de componența echipei de proiect.

Citește și

→ Cum lucrează avocații firmei Popescu & Asociații în proiectele care vizează accesarea ajutoarelor de stat, ce servicii integrate asigură clienților și care sunt strategiile pentru maximizarea șanselor de succes | Loredana Popescu (Partener): "Rezultatele noastre includ un număr semnificativ de aplicații acceptate, creșterea rentabilității și succesul pe termen lung al afacerilor clienților"

Un an al consolidării și al rafinării direcțiilor asumate anterior

Toate acestea se leagă, în răspunsurile sale, de opțiunea strategică a firmei: mai degrabă consolidare și rafinare decât expansiune forțată. „Anul 2025 a reprezentat, în mod deliberat, un an al consolidării și al rafinării direcțiilor asumate anterior”, a declarat Adrian Chirvase. „Într-un context economic și profesional caracterizat de volatilitate și presiune constantă pentru expansiune rapidă, am optat pentru o abordare echilibrată, orientată către consolidarea fundamentelor pe care este construită firma noastră”, a adăugat el. Prioritățile anului trecut au fost altele. „Ne-am concentrat pe aprofundarea practicilor care ne definesc identitatea profesională, pe standardizarea proceselor interne și pe întărirea mecanismelor de control al calității”, a subliniat Adrian Chirvase.

Altfel spus, firma a investit în competențe, în fluxuri de lucru mai clare și în modul în care valoarea ajunge la client, ca rezultat concret și repetabil. „Am investit timp și resurse în dezvoltarea competențelor echipei, în armonizarea fluxurilor de lucru și în perfecționarea modului în care livram valoare clienților noștri”, a sintetizat Adrian Chirvase. Iar acolo unde poziția era deja solidă, obiectivul a fost să transforme această poziție într-un avantaj mai greu de „atacat”. „În ariile în care aveam deja o poziție solidă, am urmarit nu doar menținerea acesteia, ci consolidarea avantajului competitiv prin expertiza aprofundată, coerența în abordare și consecvența în rezultate. Aceasta etapă a permis o creștere calitativă, reflectată în complexitatea proiectelor gestionate și în nivelul de încredere acordat de partenerii noștri”, a nuanțat Adrian Chirvase.

Dezvoltarea rămâne, în logica sa, o consecință, nu un scop. „Expansiunea rămâne un obiectiv natural, însă aceasta se produce organic, ca rezultat al reputației construite și al performanței constante, nu ca efect al unei strategii de creștere forțată”, a explicat avocatul. Prin urmare, dezvoltarea sustenabilă e descrisă ca un exercițiu de aliniere: ce poți face bine, ce cere piața și ce valori nu vrei să sacrifici pentru viteză. „Dezvoltarea sustenabilă presupune alinierea atentă între capacitatea internă, oportunitățile de piață și valorile care ne ghidează activitatea. Din această perspectivă, nu urmărim creșterea ca scop în sine, ci ca o consecință firească a excelenței și a relevanței profesionale”, a subliniat interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

El spune că accentul rămâne ferm pe excelență, rigoare și pe construirea unor relații pe termen lung, fundamentate pe încredere, transparență și valoare adăugată reală. „Alegem să colaborăm în proiecte în care putem contribui substanțial și în care expertiza noastră produce impact măsurabil”, a indicat Chirvase. În aceeași notă, el vorbește despre selectivitate ca semn de maturitate. „Această selectivitate nu reprezintă o limitare, ci o expresie a maturității organizaționale: capacitatea de a spune „nu” atunci când contextul nu este potrivit și de a investi strategic doar în direcții în care există consistența, competența și potențial autentic de dezvoltare”, a argumentat Adrian Chirvase. E un criteriu important într-o piață în care tentația de a accepta orice mandat poate eroda, în timp, atât calitatea, cât și cultura internă.

În ansamblu, 2025 a fost un an al întaririi identității profesionale, al consolidării reputației și al pregătirii pentru etapele următoare de creștere – o creștere construită pe substanță, pe responsabilitate și pe viziune pe termen lung.

Această opțiune strategică se vede și în tipul de litigii și arbitraje descrise pentru 2025: mai puține dosare „simple”, mai multe dispute în care mizele și ramurile de drept se amesteca. „Tendința conturată în ultimii ani, și care devine tot mai evidentă, este aceea ca disputele nu mai pot fi considerate „simple” din nicio perspectivă relevantă”, a spus Adrian Chirvase. „Complexitatea acestora a crescut semnificativ, atât din punct de vedere juridic, cât și din perspectiva intereselor și a implicațiilor conexe”, a adăugat el. În astfel de contexte, strategia procesuală nu mai poate fi liniară: sunt multe părți, interese care se suprapun sau se contrazic, iar fiecare mișcare poate avea efecte mandatele pe care le gestionează echipa implică frecvent un număr ridicat de părți, cu interese divergente sau stratificate, ceea ce presupune o analiză atentă a raporturilor dintre acestea și o calibrare fină a strategiei procesuale.

„În plus, dimensiunea de reglementare este tot mai pronunțată, numeroase spețe fiind influențate de norme europene, de diferite cerințe de conformare sau intervenții ale autorităților competente”, a evidențiat Adrian Chirvase. Asta împinge echipele spre o abordare mai integrată, pentru ca litigiul devine, adesea, doar o linie îngroșată dintr-un tablou mai larg, cu presiuni de conformare, expuneri de imagine și riscuri colaterale. „De asemenea, se observă o interconectare tot mai accentuată între diferite ramuri de drept”, a remarcat partenerul Popescu & Asociații, insistând pe ideea că granițele clasice între domenii sunt tot mai permeabile.

„Litigiile includ adesea componente fiscale relevante și pot genera sau presupune implicații de natură penală colaterală, ceea ce impune o abordare integrată și multidisciplinară”, a explicat Adrian Chirvase. Iar concluzia sa descrie exact tipul de „muncă grea” pe care o cere piața: nu doar tehnica juridică, ci anticipare, coordonare și construcție strategică într-un cadru tot mai sofisticat. „În acest context, gestionarea eficientă a disputelor necesită nu doar expertiză tehnică solidă, ci și capacitatea de a anticipa riscuri, de a coordona echipe mixte și de a construi strategii coerente într-un cadru juridic tot mai sofisticat”, a concluzionat Adrian Chirvase.

Pentru Popescu & Asociații, 2025 pare să fi fost exact acest exercițiu: o combinație de portofoliu mai divers, echipa antrenată să crească din interior și o strategie de consolidare bine articulată.

Citește și

[→ Women Lawyers | Doamnele sunt bine reprezentate în structura Popescu & Asociații, unde coordonează cu succes mandate provocatoare și complexe, contribuind la poziționarea firmei în rândul liderilor din piața avocaturii. Loredana Popescu, Partener și unul dintre fondatorii firmei: ”Femeile au, de obicei, capacitatea de a asculta cu adevărat, de a înțelege nu doar litera legii, dar și implicațiile umane ale unei spețe. În negocieri, avem răbdare, tact și o abilitate de a crea strategii pe termen lung. Totodată, în litigii, suntem perseverente și strategice”](#)

M&A, oameni și tehnologie: un an în care piața a cerut mai multă finețe, iar execuția a trebuit să țină pasul

În 2025, practica de M&A a Popescu & Asociații a mers într-un ritm care nu poate fi descris liniar, tocmai pentru că piața a „schimbat vitezele” de la un trimestru la altul. „Activitatea de M&A a cunoscut o dinamică interesantă în 2025, marcată de evoluții diferențiate pe parcursul anului”, a spus Adrian Chirvase. Pentru echipele implicate în tranzacții, această diferențiere a generat, în practică, două tipuri de muncă: în prima parte, multă calibrare și re poziționare, iar apoi, pe fondul revenirii, reluarea dosarelor și accelerarea negocierilor. În astfel de cicluri,

esențială este capacitatea de a gestiona simultan prudența clientului și presiunea de a valorifica fereastra de oportunitate atunci când apare.

Începutul de an a fost influențat de incertitudine, iar efectele s-au văzut rapid în calendarul proiectelor. „Primul trimestru a fost caracterizat de un ritm mai temperat, pe fondul unui climat de incertitudine politică și economică, care a determinat amânarea sau recalibrarea mai multor proiecte investiționale”, a menționat Adrian Chirvase. În această perioadă, apetitul pentru tranzacții a fost influențat de prudență, iar procesele decizionale au fost prelungite. Din al doilea trimestru, „motorul” pieței s-a turat treptat, fără să revină instantaneu la vitezele din anii foarte buni, dar suficient cât să schimbe tonul discuțiilor. „Începând cu al doilea trimestru, piața a intrat într-o etapă de revenire graduală, cu o creștere progresivă a volumului de activitate”, a spus Adrian Chirvase. Pe acest val, rolul investitorilor străini a fost determinant, iar interesul lor a rămas conectat la sectoare în care consolidarea sau creșterea pe termen mediu și lung sunt plauzibile. „Tranzacțiile au fost dominate în principal de investitori străini, care au continuat să manifeste interes pentru oportunități locale, în special în sectoare cu potențial de consolidare sau cu perspective solide de creștere pe termen mediu și lung”, a precizat partenerul Popescu & Asociații. Pentru o firmă de avocatură, diferența de profil dintre investitori devine și o diferență de așteptări care se vede direct în modul de lucru: metoda, viteza, standarde de raportare și o disciplină a procesului mult mai apropiată de practica internațională.

În contrast, capitalul local a rămas mai rezervat și mai atent la raportul risc - randament, favorizând decizii de optimizare, în detrimentul unor inițiative de expansiune asumate cu un risc. „Investitorii români, în schimb, au adoptat o abordare mult mai prudentă”, a subliniat Adrian Chirvase. Această prudență nu a însemnat însă absența tranzacțiilor, ci o reorientare. „Am observat o orientare predominantă către consolidări în industrii mature, optimizări structurale și restructurări cu obiectiv de eficiență fiscală și operațională”, a detaliat Adrian Chirvase. În oglindă, proiectele de expansiune accelerată sau de diversificare amplă au fost mai rare, semn că apetitul pentru creștere „pe repede înainte” a fost temperat de context. „Tranzacțiile strategice ambițioase, orientate către expansiune accelerată sau diversificare semnificativă, au fost considerabil mai puține comparativ cu anii anteriori”, a punctat avocatul.

Această schimbare de ritm și de profil al investitorilor s-a reflectat direct în munca de due diligence, unde piața a devenit vizibil mai exigentă. „În paralel, procesele de due diligence au devenit vizibil mai complexe și sofisticate”, a spus partenerul Popescu & Asociații. În acest context, clienții cer un tablou care să includă intersecții de risc și scenarii, nu doar constatari. „Așteptările clienților sunt tot mai ridicate, atât în ceea ce privește profunzimea analizei, cât și capacitatea de a identifica riscuri transversale – juridice, fiscale, de reglementare sau reputaționale – ori transfrontaliere”, a adăugat Adrian Chirvase. Aceste cerințe obligă echipa să lege riscurile între ele, să le prioritizeze și să le traducă în consecințe: cât costa, cât întârzie, ce blochează, ce se poate negocia și ce trebuie exclus.

Mai important, accentul trece de la simpla identificare a riscului la gestionarea lui concretă, iar această cerință ajunge să modeleze chiar structura negocierii. „Accentul nu mai este pus exclusiv pe identificarea riscurilor, ci și pe cuantificarea impactului acestora, pe formularea de soluții concrete de mitigare și pe integrarea concluziilor într-o strategie de negociere coerentă”, a explicat interlocutorul **BizLawyer**. Asta înseamnă clauze mai rafinate, condiții mai bine argumentate și, uneori, o re poziționare a prețului sau a mecanismelor de ajustare pe baza unor concluzii documentate. „Această evoluție reflectă o maturizare a pieței și o creștere a gradului de sofisticare a investitorilor activi”, a concluzionat Adrian Chirvase. Iar când investitorii devin mai sofisticăți, firma trebuie să fie, la rândul ei, mai structurată în analiză și mai rapidă în a transforma analiza în tactică.

În interiorul organizației, răspunsul la acest nivel de sofisticare a venit, în 2025, printr-o investiție explicită în formare și în mecanisme de transmitere a experienței. „Dezvoltarea profesională a echipei a continuat să reprezinte o prioritate strategică”, a spus Adrian Chirvase. Firma a consolidat atât mecanismele formale de mentoring, cât și pe cele informale, încurajând un transfer constant de cunoștințe și experiență între generații. În paralel, expunerea

la mandate transfrontaliere și proiecte complexe a funcționat ca accelerator de dezvoltare, deoarece impune o gândire simultan tehnică și contextuală. „Implicarea avocaților în proiecte cross-border și expunerea directă la mandate complexe au fost instrumente esențiale în procesul de formare”, a precizat Adrian Chirvase, indicând că avantajul vine din înțelegerea problemelor sofisticate într-un cadru internațional și interdisciplinar.

În aceeași logică, Popescu & Asociații a împins avocații și spre zona de cercetare și dialog profesional, ca formă de rafinare a expertizei. „În paralel, am încurajat și susținut activ implicarea avocaților în activități de cercetare juridică și în participarea la sesiuni de comunicări științifice”, a spus Adrian Chirvase. Miza, spune el, este dublă: să aprofundezi expertiza și să contribui, în același timp, la dialogul profesional mai larg. „Aceste demersuri au avut un dublu rol: pe de o parte, aprofundarea și rafinarea expertizei profesionale, iar pe de altă parte, contribuția la dialogul juridic mai larg din comunitatea de specialitate”, a explicat interlocutorul ^{Biz}Lawyer. În cadrul acestor evenimente, au fost analizate și dezbătute teme de actualitate, fiind transmise informații juridice și strategice relevante atât altor profesioniști ai dreptului, cât și persoanelor interesate să acceseze profesia de avocat. În fond, pentru firmă, practica solidă și reflecția teoretică nu sunt două lumi separate. „Considerăm că o practică juridică solidă nu poate fi separată de reflecția teoretică și de implicarea activă în mediul academic și profesional”, a afirmat Adrian Chirvase. „Prin urmare, investiția în formare continuă, cercetare și dialog profesional rămâne un pilon central al dezvoltării noastre instituționale”, a completat partenerul Popescu & Asociații.

Citește și

→ [Câți avocați au firmele de top în evidențele Baroului București la începutul anului 2026 | Liderii nu se schimbă, dar își ajustează echipele. Top 20 rămâne stabil ca nume, dar se schimbă ca dinamica. Ce firme au înregistrat creșteri semnificative de "headcount", câte și-au micșorat efectivele și ce înseamnă asta](#)

Obiectivul de a integra inteligent inovația, fără a compromite rigoarea

Pe zona de tehnologie, abordarea descrisă de Chirvase este una utilitară, orientată spre efect, nu spre „trend”. „Am abordat digitalizarea și tehnologia în mod pragmatic, anul trecut”, a spus Adrian Chirvase. Pentru firmă, digitalizarea este valoroasă doar în măsura în care face munca mai eficientă și mai controlabilă. „Pentru noi, digitalizarea nu reprezintă un scop în sine, ci un instrument menit să susțină și să eficientizeze practica juridică”, a explicat avocatul. În același registru, el trasează o limită clară: tehnologia susține activitatea, fără a-i stabili prioritățile. „Tehnologia trebuie să fie în serviciul profesiei, nu să îi dicteze direcția”, a subliniat partenerul Popescu & Asociații.

În practică, firma folosește tehnologia acolo unde beneficiul e verificabil. „Am integrat soluții tehnologice acolo unde acestea aduc valoare concretă – în optimizarea fluxurilor interne, în gestionarea documentelor, în analiza volumelor mari de informații sau în eficientizarea proceselor de due diligence”, a detaliat Adrian Chirvase. Dar, în același timp, el insistă că instrumentele nu pot înlocui judecata profesională și nici nu trebuie să devină singura sursă de adevăr. „Cu toate acestea, nu ne stabilim strategiile și căile de acțiune exclusiv în funcție de informația generată prin intermediul instrumentelor tehnologice”, a nuanțat avocatul. „Analiza juridică, raționamentul profesional și experiența acumulată rămân fundamentul deciziilor noastre”, a adăugat el. În consecință, tehnologia e văzută ca un accelerator al performanței, nu ca un substitut al expertizei. „Obiectivul nostru rămâne acela de a

integra inteligent inovația, fara a compromite rigoarea, independența de analiza și standardele profesionale care ne definesc”, a concluzionat interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

Aceeași preocupare pentru nuanța se vede și în discuția despre onorarii, unde Chirvase respinge ideea unei „repoziționari” rigide și prefera sa vorbeasca despre adaptare la specificul fiecarui mandat. „Conceptul de «repoziționare» poate sa nu fie cel mai potrivit în acest subiect, întrucât ar putea sugera, chiar și indirect, o anumita rigiditate în ceea ce privește politica de onorarii”, a spus Adrian Chirvase, subliniind ca, în realitate, abordarea firmei este mult mai nuanțata și adaptiva. „Politica de onorarii este fundamentata pe o analiza individualizata a fiecarui mandat”, a precizat el, indicând criterii precum gradul de complexitate al speței, durata estimata a procedurilor, natura și specificul acestora, resursele implicate, precum și obiectivele urmarite de client. Evaluarea acestor elemente se realizeaza de la caz la caz, într-o logica de proporționalitate și echilibru. „Prin urmare, structura onorariilor nu este una rigida, ci reflecta o combinație între coerența internă și flexibilitate practica”, a punctat Adrian Chirvase. Iar aceasta combinație, spune el, trebuie sa ramâna și dinamica, și stabila în principii, pentru a asigura corelarea corecta între valoare, complexitate și rezultatul urmarit. „Este un mecanism dinamic, dar în același timp stabil în principii, aliniat atât realităților fiecarui proiect, cât și nevoilor și așteptărilor clienților”, a concluzionat avocatul.

Testul coordonarii, lecțiile unui an complicat și un profil fara compromisuri

În 2025, a devenit tot mai clara creșterea proiectelor cu componenta regionala sau transfrontaliera, ca o direcție de lucru tot mai frecventa, cu pondere reala în activitatea firmei. „Proiectele cu dimensiune regionala și transfrontaliera au înregistrat o creștere constanta, reflectând atât evoluția mediului de afaceri, cât și complexitatea tot mai accentuata a raporturilor juridice”, a spus Adrian Chirvase. În acest tip de mandate, „coregrafia” devine aproape la fel de importanta ca analiza juridica propriu-zisa: sincronizarea între echipe, alinierea strategiilor, controlul mesajelor și al termenelor. „Am gestionat mandate care au presupus coordonarea simultana a aspectelor juridice din mai multe jurisdicții, ceea ce a implicat o colaborare strânsa cu parteneri locali și o aliniere atenta a strategiilor adoptate”, a adaugat avocatul.

Dincolo de tranzacții sau litigii cu element extern, firma descrie și un alt tip de dosare transfrontaliere, mai puțin „vizibile”, dar adesea mai grele: investigații care cer o înțelegere fina a felului în care se leaga faptele și dreptul dincolo de granițe. „De asemenea, am fost solicitați în cadrul unor investigații complexe care au necesitat o înțelegere aprofundata a caracterului transfrontalier al situațiilor juridice analizate”, a menționat partenerul Popescu & Asociații. În astfel de proiecte, nu se lucreaza doar cu un set de reguli aplicabile, ci cu interacțiunea dintre ele, cu întrebări de competență, de procedura și de conformare care pot schimba cursul unei strategii. Aceasta munca presupune o dubla atenție: nu doar identificarea normelor aplicabile în diferite sisteme de drept, ci și evaluarea interacțiunii dintre acestea, a riscurilor de jurisdicție și a potențialelor implicații procedurale sau de conformare. În mod natural, capacitatea de a administra asemenea dosare nu ține doar de competența tehnica, ci de metoda și de coordonare: integrarea mai multor perspective, coordonarea echipelor și menținerea unei direcții strategice stabile, chiar și atunci când contextul se schimba.

În aceasta perspectiva, creșterea proiectelor regionale și transfrontaliere reflecta atât integrarea tot mai puternica a pieței din România în fluxuri internaționale, cât și așteptarea clienților de a lucra cu echipe capabile sa administreze complexitatea multi-jurisdicționala cu metoda și control. „Gestionarea eficienta a unor astfel de mandate reclama o abordare integrata, capacitate de coordonare și o perspectiva strategica extinsa, care sa depășeasca limitele unui singur cadru național”, a spus Adrian Chirvase. „Creșterea ponderii acestor proiecte confirma atât deschiderea pieței catre operațiuni internaționale, cât și poziționarea noastra ca partener capabil sa administreze dosare cu un grad ridicat de complexitate și expunere regionala”, a completat el.

Chirvase sintetizeaza trei lecții formulate ca repere practice de lucru, construite din experiența concreta a anului

2025 și orientate spre decizie, execuție și controlul calității. „Prima lecție: Adaptabilitatea prevalează în contexte marcate de incertitudine”, a afirmat interlocutorul ^{Biz}Lawyer. În 2025, spune el, a devenit esențial să îți poți reajusta rapid planul, fără să rămâi blocat în scheme gândite pentru un context care nu mai există. „Anul 2025 a demonstrat cât de important este să ai capacitatea de a te recalibra rapid, fără să rămâi ancorat în planuri de acțiune concepute într-un cadru diferit”, a adăugat Adrian Chirvase. În opinia sa, flexibilitatea strategică nu înseamnă lipsa de direcție, ci abilitatea de a ajusta instrumentele și ritmul de implementare în funcție de realitățile în schimbare. „Organizațiile care au performat au fost cele dispuse să își reconfigureze prioritățile și să își adapteze resursele cu luciditate și pragmatism”, a explicat avocatul.

Citește și

[→ Un grup luxemburghez se uita după achiziții în sectorul minier din România. Obținerea de concesiuni prin licitații, luată în considerare](#)

[→ Urmează o tranzacție mare în IT&C. Un fond de investiții a angajat consultant pentru a-și face exit-ul dintr-o platformă românească](#)

A doua lecție mută accentul de pe cantitate pe substanță. „Calitatea muncii prevalează asupra volumului”, a reliefat Adrian Chirvase. El vorbește despre tentația de a reduce performanța la indicatori numerici și despre riscul de a confunda aglomerația cu valoarea. „Într-un mediu competitiv, tentația de a măsura performanța exclusiv în indicatori cantitativi este ridicată. Totuși, experiența acestui an a confirmat că excelența nu se cuantifică numai în număr de ore sau în volum de mandate, ci în impactul real al expertizei asupra rezultatelor obținute. Valoarea adăugată, rigoarea analizei și coerența strategiei sunt elementele care consolidează reputația și încrederea pe termen lung”, a nuanțat partenerul Popescu & Asociații.

A treia lecție este despre reziliența organizațională care devine vizibilă în anii complicați. În opinia sa, contextul economic și profesional are capacitatea de a separa în mod natural organizațiile construite pe fundații solide de cele care au mizat exclusiv pe creștere accelerată, fără o structură internă robustă. Chirvase leagă reziliența de câteva ingrediente foarte concrete: profitabilitate sustenabilă, disciplina operațională și consecvența strategică, ce devin indicatori ai maturității organizaționale. În perioadele de volatilitate, spune el, aceste repere nu doar că protejează stabilitatea, ci pot funcționa ca avantaj competitiv atunci când presiunea externă crește.

Mesajul către mediul de business este unul de poziționare clară: Popescu & Asociații este o firmă construită pe standarde ridicate, analiză în profunzime, așteptări calibrate realist și consistență în execuție. „Nu suntem o firmă care tolerează mediocritatea sau soluțiile superficiale. Standardele pe care ni le asumăm sunt ridicate, iar fiecare mandat este tratat cu rigoare și profunzime”, a declarat Adrian Chirvase. În această definiție intra atât expertiza pe ariile-cheie, cât și capacitatea de a combina perspective juridice diferite. „Ne definește expertiza în ariile esențiale de practică, dar și capacitatea de a integra perspective juridice diverse, astfel încât soluțiile oferite să fie coerente, complete și adaptate realităților specifice fiecărui caz”, a punctat avocatul.

În același registru, este accentuat un criteriu care face diferența între promisiunea inițială și ceea ce primește clientul la final. Final: modul în care este calibrată, realist, discuția despre rezultat. „Abordăm fiecare proiect cu onestitate și realism. Nu cultivăm așteptări nerezonabile și nu promitem rezultate imposibile. Analizăm cu

luciditate contextul juridic și factual, evaluăm riscurile, conturăm scenarii clare și construim strategii fundamentate”, a relevat Adrian Chirvase. El spune că firma are un angajament explicit: acela de a urmări, cu determinare și profesionalism, cel mai bun rezultat posibil în limitele cadrului legal și ale circumstanțelor concrete.

La baza acestei arhitecturi, Chirvase pune oamenii și cultura organizațională. „În centrul acestei abordări se află oamenii. Echipa noastră este formată din profesioniști caracterizați prin integritate, pregătire solidă și o autentică preocupare pentru interesele clienților”, a afirmat Adrian Chirvase. „Credem că performanța sustenabilă nu poate exista în absența unei culturi organizaționale bazate pe responsabilitate, colaborare și respect pentru profesie”, a adăugat el. Iar aceasta cultură se vede, în timp. „În egală măsură, ne definește consecvența. Construim pe termen lung, cultivăm relații durabile și ne respectăm angajamentele asumate.”

În final, mesajul pe care interlocutorul ^{Biz}**Lawyer** îl proiectează ține de consecvență și de felul în care aceasta devine vizibilă prin standard, disciplină și continuitate, în relația cu clientul și în execuția internă. Prioritatea rămâne construcția pe termen lung, cu angajamente respectate și cu o practică în care continuitatea este o disciplină de lucru. „În egală măsură, ne definește consecvența. Construim pe termen lung, cultivăm relații durabile și ne respectăm angajamentele asumate”, a subliniat Adrian Chirvase. În această logică, încrederea în următoarea etapă vine dintr-un model confirmat în practică, ce și-a dovedit stabilitatea. „Privim viitorul cu încredere nu din optimism naiv, ci pentru că avem fundamentele necesare pentru a continua să creștem în mod solid și echilibrat”, a adăugat partenerul Popescu & Asociații. Iar concluzia vine firesc, ca o promisiune de continuitate, susținută de experiență, disciplină și rezultate validate în timp. „*«The best is yet to come»* nu este un slogan, ci expresia unei convingeri susținute de experiență, disciplină și viziune pentru următoarele decenii de activitate, la fel de consistente precum cele care ne-au definit începuturile”, a concluzionat Adrian Chirvase.