

VIDEO | Meet The Team: Echipa de Concurența de la PNSA și proiectele sale. O abordare de tipul 3D, în care avocații se poziționează în locul clientului, pentru a construi cea mai buna strategie de aparare



Mihaela Ion, Laura Ambrozie și Vanessa Nistor sunt contactele-cheie în practica de Concurență a societății de avocatura Popovici Nițu Stoica & Asociații (PNSA). Acestui ”nucleu dur” al experimentatei echipe de Concurență, format din cei trei avocați, i se alatura, în funcție de proiecte, colegi care lucreaza în industriile investigate de catre Consiliul Concurenței și litigatori, atunci când dosarele ajung în instanța. PNSA reușește, astfel, sa se impuna cu una dintre cele mai puternice practici de Dreptul Concurenței de pe piața locala, activitatea avocaților sai în aceasta arie fiind evidențiată de publicațiile de specialitate și directoarele internaționale.

Lansam azi Concurenta.ro, un site de știri din grupul ^{Biz}Lawyer care se adreseaza practicienilor în Dreptul concurenței, focusat pe aplicarea regulilor de concurenta, constientizarea beneficiilor conformarii si riscurilor încalcării legislației concurenței.

Departamentul de Concurență din cadrul PNSA este coordonat de partenerul [Mihaela Ion](#), unul dintre avocații cu un profil proeminent în aceasta arie. ”Scut” pentru clienți în raidurile autorității de concurență și consultant de top în proiectele de concentrari economice, Mihaela și-a câștigat reputația unei ”luptatoare”, pledând adesea și în fața instanțelor. În cei peste 15 ani de activitate, ea a asistat clienții în fața Consiliului Concurenței sau a judecătorilor în investigații sectoriale, cercetari preliminare, cazuri de abuz de poziție dominantă, schimb de informații sensibile în contextul cartelurilor sau concentrari economice.

[Laura Ambrozie](#) s-a alaturat firmei PNSA în urma cu 10 ani și a parcurs etapele carierei până la treapta de *Managing Associate*, fiind implicata în numeroase investigații ale autorității de concurență, concentrari economice în industrii variate sau programe de conformare cu legislația concurenței. Ea a fost angajata în proiecte provocatoare, într-unul dintre acestea - tranzacții succesive vs. tranzacții interdependente - clarificând, împreună cu Consiliul Concurenței, în ce masura un joint-venture face parte grupul societăților ”mama” sau este societate independenta.

Dupa ce a absolvit Facultatea de Drept la Sorbona și a intrat în Baroul din Paris, lucrând ca avocat la o firma din capitala Franței, [Vanessa Nistor](#) a revenit în România și a ales PNSA, specializându-se în domeniul concurenței. Aici a fost implicata în proiecte variate, pentru clienți din industrii diferite, cu probleme specifice. În activitatea sa, Vanessa Nistor (*Associate*) acorda astazi asistența atât în proiecte legate de prevenție, implementare a programelor de conformare cu legislația concurenței sau day-to-day business, cât și pe segmentul de investigații ale Consiliului Concurenței.

BizLawyer a stat de vorba cu cei trei avocați care au explicat, într-un interviu acordat publicației noastre, cum lucreaza echipa de Concurența, care sunt proiectele cele mai intense și cum vad ei viitorul pentru aceasta practica.

Concluziile? În fiecare zi, cu fiecare proiect, echipa are o abordare diferita, complexa și interdisciplinara. Dorința de a știi mai mult și de a face mai bine, curiozitatea și tenacitatea sunt motoarele mereu turate în beneficiul clienților. Abordarea este de tipul 3D, în care avocații se poziționeaza în locul clientului, în industria acestuia, pentru a vedea toate ramificațiile posibile. Doar așa, înțelegând piața, punându-se în locul clientului, se construiește cea mai buna strategie de aparare.

Cum se vede din biroul avocaților de la Popovici Nițu Stoica și Asociații activitatea Consiliului Concurenței din ultimii ani? Care sunt semnalele pe care le percepeți?

Laura Ambrozie: Activitatea Consiliului Concurenței este foarte intensa, poate din ce în ce mai intensa, cu interes în domenii importante, dar, totodata, în aceasta intensificare a activității se vede și o rafinare, o sofisticare a cazurilor și a tipurilor de încălcări pe care Consiliul Concurenței le analizeaza. Dacă înainte vedeam foarte multe înțelegeri clare, cu probe directe, în ultimele investigații tipurile de încălcări vizeaza mai mult practici concertate care, cel puțin la nivel teoretic, necesita un standard probator mult mai ridicat, deoarece nu beneficiaza de probe directe. Pe de alta parte, se observa un focus pe abuzurile de poziție dominanta, poate în contextul în care, în continuare, concentrările economice domina activitatea Consiliului Concurenței și genereaza foarte multe decizii.

Ce înseamna pentru o companie investigarea de catre Consiliul Concurenței? La ce trebuie sa se aștepte?

Laura Ambrozie: În primul rând înseamna mai mult stres, chiar daca societatea respectiva cunoaște legislația Concurenței și este în tema cu prevederile sale. În momentul în care Consiliul Concurenței îi bate la ușa, într-o inspectie inopinata, lucrurile se precipita.

Îngrijorarea este cauzata, în mod evident, de nivelul amenzii pe care o poate aplica autoritatea de concurența, pe de-o parte, și de resursele alocate pentru rezolvarea acestei probleme, pe de alta parte. Societatea știe ca va trebui sa își desemneze o echipa, de la acel moment, care sa lucreze cu avocații, mereu disponibila sa raspunda solicitarilor Consiliului Concurenței. Trebuie amintit ca o investigație dureaza între doi și trei ani, astfel ca resursele alocate nu sunt de neglijat. Echipa trebuie sa știe foarte bine cazul, situația de fapt, și sa fie pregatita sa raspunda solicitarilor autorității de concurența.

Se poate obseva ca, în ultimii ani, autoritatea de concurența a început sa acumuleze mai multe informații dintr-o piața prin anchete sectoriale, pentru care sunt solicitate informații neangajante. În urma acestora, sunt declanșate investigații targetate pe piața respectiva... Va avertizați clienții în astfel de cazuri? Ce masuri luați pentru a minimiza riscul ca un client sa intre în vizorul Consiliului Concurenței?

Vanessa Nistor: Consiliul Concurenței este foarte activ pe partea de monitorizare - cercetari, examinari preliminarii și anchete sectoriale în industrii variate. Odata ce Consiliul Concurenței targeteaza o industrie la nivel general este posibil sa identifice anumite indicii, îngrijorari ca ar exista o potențiala încălcare a legislației, dupa care declanșeaza o investigație targetata pe o anumita practica potențial savârșita de anumite societăți.

Și noi, la rândul nostru, ca avocați, monitorizam activ activitatea Consiliului Concurenței și atunci când vedem ca se analizeaza un anumit sector, o anumita industrie, ne anunțam imediat clienții activi în industria respectiva.

Raportat la analiza pe care o face Consiliul Concurenței, în paralel facem și noi o analiza de risc cu clientul nostru, pentru a identifica zonele în care ar putea exista probleme ce ar declanșa o investigație. Mai mult decât atât, pentru clienții activi în sectoarele investigate de către Consiliul Concurenței, când exista anumite solicitări de informații cu ajutorul cărora autoritatea de concurență încearcă să înțeleagă cum funcționează piața, ne asistăm clienții în formularea răspunsurilor. Și aici putem da un exemplu recent: Consiliul Concurenței a avut o cercetare preliminară pe piața comercializării untului și ouălor. Ulterior, investigația targetată a mers mai departe pe anumite practici potențial anticoncurențiale pe segmentul de ouă, iar în acest caz am avut clienți activi în industria respectivă pe care i-am asistat în formularea răspunsului la solicitările de informații ale Consiliului Concurenței.

În afara Ghidurilor de conformare, unde credeți ar mai trebui să lucreze autoritatea în materie de prevenție?

Vanessa Nistor: Consiliul Concurenței este foarte activ în materie de prevenție, iar ghidurile de Conformare cu legislația Concurenței ajută societățile să își structureze programele de implementare cu legislația Concurenței. Spre exemplu, Consiliul Concurenței a emis ghidul despre petiționarea colectivă și un ghid în materie de licitații, care setează cadrul în care societățile pot participa cu oferte comune la proceduri de achiziții publice. Cu toate acestea, cred că ar fi nevoie de un ghidaj suplimentar pe zona de informații sensibile. Așa cum îi spune și numele, este și o zonă foarte delicată pentru că, de multe ori, societățile nu știu care sunt limitele în care pot discuta anumite teme, subiecte, cu firmele concurente. Asta se și vede raportat la practica Consiliului Concurenței, pentru că instituția a emis recent foarte multe decizii de sancționare a societăților pentru schimb de informații sensibile chiar în cadrul întâlnirilor organizate de asociații profesionale. Este o practică curentă ca reprezentanții societăților să meargă la astfel de întâlniri. Simplul fapt că acolo este un cadru reglementat nu înseamnă că tot ce se discută intra în limitele legalității. Există și cazuri în care au fost abordate subiecte sensibile și de aceea trebuie trasată o linie... E nevoie de un ghidaj suplimentar, după cum spuneam, la nivel general.

Apoi, dacă ne referim specific la nivel de industrie, într-o conferință de specialitate organizată anul trecut la Cluj-Napoca, la care au participat mai mulți reprezentanți ai societăților și asociațiilor active în anumite industrii, a apărut nevoia unor ghiduri suplimentare. Reprezentanții unor firme din industria de construcții, dar și din turism, domenii în care Consiliul Concurenței a aplicat recent sancțiuni, au arătat că e nevoie de ghiduri specifice aplicate la industria respectivă. Probabil aici am mai avea nevoie de un ghidaj suplimentar.

Din activitatea de zi cu zi ne puteți face un tablou al comportamentului agenților economici pe această zonă a Concurenței? Sunt firmele mici și mijlocii atente la toate aspectele sensibile? Ați putea spune că există o cultură organizațională de respectare a regulilor de concurență mai jos de multinaționale?

Mihaela Ion: Odată cu dinamica activității Consiliului Concurenței, pe măsura înmulțirii deciziilor de sancționare, a crescut foarte mult și conștientizarea riscurilor la care se expun societățile dacă nu respectă legislația concurențială. Și atunci, implicit, nu doar corporațiile, nu doar societățile mari, sunt atente la tot ce presupune legislația concurențială și ce ar trebui să nu facă pentru a nu ajunge în vizorul Consiliului Concurenței, există o atenție sporită și la nivelul societăților mici și mijlocii în a se conforma cu legislația concurențială. Și spun asta nu doar din perspectiva a portofoliului nostru de clienți, ci și din perspectiva conferințelor la care participăm alături de Consiliul Concurenței, unde reprezentanții firmelor, prin întrebările pe care le pun, arată foarte clar interesul de conformare cu legislația concurențială. Nu de puține ori, societăți mici și mijlocii erau foarte active în a înțelege care sunt limitele de acțiune. Și atunci da, pot să spun că există din ce în ce mai mult o astfel de cultură, nu doar la nivelul societăților mari, dar și la nivelul societăților mici și mijlocii.

Cred că și activitatea de prevenție a Consiliului Concurenței sprijină foarte mult acest segment. Pe de o parte, ghidul Consiliului Concurenței îi ajută; observ din practică și din modul de abordare al clienților mici și mijlocii că

au început să își implementeze astfel de programe chiar intern, nu neapărat cu sprijin specializat al avocaților, în limitele în care pot. Pe de altă parte, este adevărat, societățile mari au programe de conformare mult mai intense, vaste...

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Care ar fi cele mai sensibile reglementări din zona concurenței, de care companiile ar trebui să țină cont în activitatea lor?

Laura Ambrozie: Cele mai sensibile reglementări din zona Concurenței de care societățile ar trebui să țină seama sunt în cadrul asociațiilor profesionale. Este și un focus al practicii Consiliului Concurenței pe această zonă, vedem multe decizii ale autorității prin care sunt sancționate atât asociațiile, cât și membrii care au participat la întâlnirile din cadrul asociațiilor. În acest context, fără intenție de multe ori, societățile fac schimb de informații calificate de legislația Concurenței ca fiind sensibile.

Pe de altă parte, există și o zonă clasică a înțelegerilor verticale, Consiliul Concurenței rămânând focusat și pe aceste practici.

Mihaela Ion: Este o zonă foarte fină între limitele în care concurenții pot coopera sau nu. Niciodată o societate nu are certitudinea că atunci când se întâlnește cu o altă companie concurentă nu intra sub lupa Consiliului Concurenței.

Autoritatea se uita înspre asociațiile profesionale pentru că este un mediu prin care societățile concurente se întâlnesc. Obiectivul este unul legitim, nu de puține ori, de exemplu, o activitate, o poziție colectivă pe care o exprimă membrii unei asociații, sau asociația ca atare, față de un proiect legislativ, poate fi foarte ușor interpretată de către Consiliul Concurenței drept o acțiune colectivă, comună, o "cartelizare" între membrii asociației.

Chiar din practică știu un astfel de caz: în momentul în care piața pensiilor private debuta, era în plin elan, societățile care încă nu activau pe această piață, dar urma să intre, au intrat într-un dialog social, să spunem, o dezbateră legislativă cu organele competente. La vremea aceea era un proiect în dezbateră la Camera Deputaților și se discuta concret despre reglementări și comisioane în legătură cu administrarea fondurilor de pensii. Societățile care activau pe piața pensiilor private în alte jurisdicții știau deja ce se întâmpla, care sunt dificultățile și, mai experimentate fiind, au prezentat autorităților – la vremea aceea abia fusese înființată Comisia de Supraveghere a Pensiilor – problemele la care se putea aștepta Statul român, făcând și propuneri menite să preîntâmpine problemele din cazurile anterioare. Poziția colectivă a membrilor și a asociației a fost aceea că un astfel de comision trebuie să fie foarte mic – s-a discutat despre un procent de 2% - pentru a se evita ceea ce s-a întâmplat în alte jurisdicții. Și, ulterior, au fixat cu toții acel comision, ca urmare a deschiderii pieței, la 2%. A fost o linie pe care Consiliul a analizat-o, iar raportul de investigație final a făcut referire la o cartelizare a societăților pentru fixarea comisionului de administrare a pensiilor pornind de la o poziție colectivă, absolut legitimă în opinia noastră. În fine, totul s-a terminat cu bine pentru clienții noștri, pentru că am arătat Consiliului Concurenței că era o petiționare colectivă, legitimă. Când piața este în formare, concurenții tind să facă un front comun tocmai pentru ca piața să funcționeze legislativ într-un cadru corespunzător. Acest efort colectiv poate fi de multe ori greșit înțeles de către autorități.

Recent, într-o conferință la care a participat și Consiliul Concurenței, reprezentanți ai industriei turismului - recent vizată de o investigație a Consiliului Concurenței în urma căreia societățile active au fost sancționate pentru schimb de informații sensibile în cadrul unei asociații – au subliniat nevoia de a fi stabilite și indicate limitele. Au aratat ca este necesar un ghidaj al Consiliului Concurenței pentru schimbul de informații în cadrul asociațiilor. Iar domnul Bogdan Chirițoiu, președintele autorității de concurență, a precizat ca se are în vedere emiterea unui astfel de ghid.

Pe de alta parte, chiar daca exista ordine de închidere a investigațiilor fara sancțiuni, e nevoie și de un ghidaj pentru consorții. Tot mai mulți se întreaba: “Ce se întâmpla în cazul în care încep sa construiesc un consorțiu, cu o alta societate, iar acel partener se dezice, la un moment dat, de consorțiul nostru și mai apoi participa la licitații în mod independent?”. Poate fi vazut acest semn ca o trucare a licitației? Au fost astfel de cazuri, iar acest comportament a fost analizat de catre Consiliul Concurenței și, în final, sancționat ca și cartel.

Este important sa putem documenta care a fost voința părților și, daca au existat contacte între societăți, în ce masura acestea elimina sau nu incertitudinea strategica. Aceasta este pâna la urma chintesența: contactul între concurenți elimina sau nu incertitudinea strategica? Este o linie foarte fina, dar trebuie înțeles ca nu este interzis orice contact între concurenți...

Cum lucreaza avocații PNSA din practica de concurență? Ce anume fac, pas cu pas, când sunt anunțați de un client ca au intrat în atenția autorității de concurență?

Mihaela Ion: De cele mai multe ori clientul suna disperat: ”Inspectorii de concurență sunt la ușa! Vor sa intre, sa vada calculatoarele! Vor sa sigileze spații, sa vada toate emailurile! Ce facem?” Este o reacție fireasca. Clienții sunt panicati, pentru ca asimileaza inspectia Consiliului Concurenței cu o percheziție a organelor de urmarire penala.

În momentul în care vine la o societate, echipa de inspectie are, întradevar, un ordin de investigație, un ordin de inspectie. Dupa ce vad documentele - ordinul de investigație, ordinul de inspectie și autorizarea Curtii de Apel – clienții ne suna. În cadrul programelor de conformare pe care noi le implementam, avem sesiuni specifice referitoare la comportamentul, reacția societății în momentul în care vine în inspectie Consiliul Concurenței. Încă de la recepție, în momentul în care inspectorii s-au prezentat ca reprezentanți ai autorității de concurență, trebuie trimis un mesaj de alerta catre o echipa în prealabil desemnata intern. Din acel moment, în care inspectorii au intrat pe ușa, anunțul se lanseaza în cadrul societății astfel încât sa intervina în cel mai scurt timp echipa de reacție formata astfel încât sa contrabalanseze echipa Consiliului Concurenței. Reprezentanții autorității de concurență nu sunt obligați sa aștepte sosirea avocaților, acordam asistența telefonica clientului pâna la momentul la care ajungem.

Este important pentru echipa de reacție și pentru avocați sa citeasca foarte atent Ordinul de investigație al Consiliului Concurenței pentru ca acela traseaza limitele în care inspectorii au voie sa acționeze și indica documentele pe care au voie sa le ridice. În cadrul activității noastre, de cele mai multe ori, aici este ”bataia” cu Consiliul: ce au voie sa ridice și ce nu au voie, raportat la obiectul investigației. Important de subliniat este faptul ca s-a schimbat foarte mult modul în care Consiliul Concurenței acționeaza în cadrul inspectiilor. Daca acum mulți ani vorbeam de situații în care inspectia dura doua zile, acum nu se mai întâmpla acest lucru decât foarte rar. Înainte, în momentul în care echipa Concurenței venea în inspectie, își alegea birourile și persoanele țargetate și lua la verificat ad-hoc corespondența, agendele, toate mijloacele de stocare a informației disponibile. Inspectorii ne cereau diverse documente și ramâneau la sediul societății pâna finalizau toata aceasta procedura. Mai nou, Consiliul Concurenței s-a tehnologizat, iar instrumentele lor au devenit mult mai sofisticate, astfel încât o inspectie a Consiliului Concurenței dureaza acum mai puțin. Inspectorii cloneaza informația stocata pe hard-uri și, ulterior, la

sediul Consiliului Concurenței, au ragazul necesar sa ia la analiza documentele și email-urile.

Acestea sunt elementele cele mai importante: sa urmarești echipa de inspecție când verifica corespondența și sa vezi care sunt cuvintele de cautare și persoanele vizate astfel încât, din start, sa îți dai seama care este zona de risc. În aceasta etapa este foarte importanta creativitatea avocatului și capacitatea lui de anticipare. După plecarea inspectorilor ramâi cu clientul, analizezi toate documentele respective și începi sa explorezi și sa înțelegi care ar fi riscurile.

Și mai trebuie spus ceva: daca echipa Consiliului Concurenței a venit o data in inspecție, nu înseamna ca nu poate veni din nou a doua zi. Au existat cazuri în care Consiliul Concurenței a venit astazi, nu a ridicat nimic, și a revenit și a doua zi. Faptul ca nu a gasit nimic, sau poate nu a cautat unde trebuia, a determinat echipa de investigație sa insiste.

Pe de alta parte, avocații din Departamentul de Concurența de la PNSA au în lucru mai multe concentrari economice. Pot spune ca în ultima perioada concentrarile primeaza, din industrii variate. Acum avem pe masa cinci notificari de concentrari economice, fiecare pe câte o piața relevanta și geografica diferita. Ca sa înțelegeți dinamismul activității noastre, în perioade scurte de timp, sau chiar în aceeași zi, poate fi analizata o piața de închiriere logistica, de închiriere rezidențiala, de producție agricola sau o piața a segmentului de retail. Pentru echipa noastra de concurența este esențiala capacitatea de a înțelege dincolo de reglementarile legale, de a merge și a înțelege specificul societății pe care o asistam în astfel de proiecte. Avem interviuri extinse cu o echipa mai larga din partea clientului pentru a înțelege cum funcționeaza industria, pentru ca doar așa poți gasi argumente.

Raportat la instanța, pentru ca aceasta este o alta componenta a activității noastre, facem echipa cu colegii noștri de la Litigii. Întotdeauna, în dosarele noastre care ajung în instanța, suntem parte prezenta, preponderenta, a echipei care reprezinta clientul și participam la toate termenele de judecata. Mi se pare important sa faci acesta echipa mixta și sa ai continuitatea cazului pana la Înalta Curte. Cam acestea sunt liniile de acțiune, toate sub ideea de dinamica și noutate.

Merg și avocații de concurența în instanța? În astfel de cazuri intervin și experți din afara firmei?

Mihaela Ion: Avem o echipa extinsa în astfel de cazuri. Pe lângă echipa care se ocupa de caz pe parcursul fazei administrative, în fața Consiliul Concurenței, alegem persoana sau echipa cea mai potrivita pentru reprezentare în instanța. Vorbesc aici despre echipa de litigii. Mergem întotdeauna într-o astfel de combinație care mi se pare una de succes.

Mie îmi place sa merg în instanța și consider ca avocatul, chiar daca face consultanța de zi cu zi, uneori ar trebui sa mearga și în instanța, pentru ca acolo simte intensitatea cazului. Dezbaterea în cadrul audierilor în plenum Concurenței - care presupune o prezentare a argumetelor pentru care clientul nu ar trebui sancționat - se transpune astfel în fața judecatorului. Eu sunt o luptatoare și trebuie sa îmi prezint argumentele, cu și mai multa forța, în fața judecatorului. Neavând instanțe specializate, trebuie sa transmiți foarta multa informație ușor digerabila catre instanțe, astfel încât acestea sa se familiarizeze cu domeniul concurenței. Și observ, încet-încet, de la caz la caz, o ușoara aplecare spre aceasta ramura tehnica, ce nu are doar o componenta juridica, ci o structura multidisciplinara, în care economicul tinde sa devina foarte important. Cred ca specializarea este cheia, cred ca ar trebui sa existe instanțe specializate pentru ca dosarele sunt voluminoase și un judecator poate nu are timpul necesar sa analizeze fila cu fila documentele pe care Consiliul le-a colectat în patru sau cinci ani de zile și sa se pronunțe pe un caz cu foarte multe documente colectate într-o perioada de câțiva ani, cu aparari ale avocaților, cu întâmpinari ale Consiliul Concurenței ...

Am observat și ma bucura faptul ca, tocmai urmare a efortului comun al avocaților, am reușit sa propunem și

instanțele sa aprobe așa numiții experți, specialiști în domeniu. Trebuie spus ca nu exista experți în domeniul Concurenței în România, ca atare, formalizați, așa cum sunt experții contabili, spre exemplu, pe o lista la Curtea de Apel. Însa exista aceasta instituție în Codul de Procedura Civila, așa ca au fost aprobați ca atare, fie ca sunt specialiști în domeniul economic național, fie ca sunt la nivel european; pâna la urma este important ca exista și acest demers, acest probatoriu suplimentar.

Ne puteți spune care este rata de succes în instanțe pentru clienții pe care i-ați reprezentat în procese legate de presupuse încălcări ale legislației concurenței? În ultimii doi ani, sa zicem...

Vanesa Nistor: Daca vorbim despre rata noastra de succes ar trebui sa ne raportam la o perioada mai mare, sa zicem ultimii patru sau cinci ani. De ce spun asta? Pentru ca ciclul procesual cam atât dureaza; din momentul în care este atacata decizia la Curtea de Apel, sunt mai multe termene de judecata. Apoi, daca decizia nu este favorabila clientului, mergem mai departe la Înalta Curte sau chiar Consiliul Concurenței poate face recurs, daca nu a fost mulțumit de soluția primita. Au existat și sunt cazuri recente în care Consiliul Concurenței, în fața Înaltei Curți, a formulat o întrebare preliminară cu privire la aplicarea legislației Concurenței catre Curtea de Justiție a Uniunii Europene, prelungind practic procedura. Din acest motiv, este important sa ne raportam la ultimii patru - cinci ani și, uneori, mai mult decât atât.

Un alt element pe care trebuie sa îl avem în vedere este acela ca succesul înseamna și o reducere, o anulare parțiala a unei amenzi. Și ar trebui sa ne raportam la ce se întâmpla la Înalta Curte pentru ca, în foarte multe cazuri, la Curtea de Apel se câștiga cazul respectiv, dar apoi Înalta Curte da o decizie contrara.

Daca este sa ne raportam la toate aceste elemente, în contextul în care observam ca din ce în ce mai mult instanța nu se mai limiteaza la o analiza procedurala, ci intra pe fond și analizeaza proporționalitatea amenzii cu gravitatea faptei, așa zice ca ne situam la o rata de succes de 75%.

Influenteaza sistemul recunoașterilor, în vreun fel, munca avocaților? Pare a fi mai ușor sa faci niște calcule, sa te declari vinovat și sa iei o amenda mai mica...

Mihaela Ion: Legea promoveaza recunoașterea, la fel și Consiliul Concurenței. Impactul îl resimțim cumva pe piața, dar, daca ne raportam la anul trecut, din aproximativ 70 de societăți investigate, în jur de 50% din societățile sancționate au recunoscut. Acesta recunoaștere vine ca urmare a unui calcul efectiv matematic pe care fiecare societate și-l face.

Ca impact al muncii avocatului, acesta nu este foarte mare pentru ca, de cele mai multe ori, recunoașterea nu vine într-un stadiu incipient al investigației, ci abia atunci când societatea primește pe masa raportul de investigație și face o analiza a probelor Consiliului aduse împotriva sa. Pâna la acel moment, noi ne desfașuram activitatea ca într-o investigație normala, iar în momentul în care vine raportul lucrăm pe doua fronturi, împreuna cu clientul: facem o astfel de analiza, dar pregatim și observații la raportul autorității de concurența ce pot fi folosite atunci când rezultatul analizei înclina spre „nu mergem cu recunoaștere”.

Când o societate își face aceasta analiza pentru a vedea daca recunoaște sau nu, se uita la mai multe componente. Trebuie sa ia în calcul, în primul rând, riscul unei sancțiuni din partea Consiliului Concurenței. Pe de alta parte, daca se emite o decizie ca urmare a recunoașterii, societatea poate fi expusa acțiunilor de despagubire pe care orice persoana fizica sau juridica, prejudicata de presupusa fapta, ulterior sancționata, le poate introduce. Trebuie analizat, așadar, riscul unor eventuale astfel de acțiuni și impactul lor asupra societății. De cele mai multe ori, managerul companiei analizeaza și consecințele asupra activității ulterioare a societății în piața; spre exemplu, în

cazul unei sancțiuni pentru societăți care obișnuiesc să participe la licitații, o decizie a Consiliului Concurenței de trulare a licitației poate fi motiv de excludere de către autoritatea contractantă din alte licitații. Nu în ultimul rând, trebuie luată în calcul și răspunderea personală a managerului pentru facilitarea unei încălcări a legislației concurențiale. Pe această linie, există un articol în lege care prevede o astfel de infracțiune specială, iar Consiliul poate să sesizeze organele de urmărire penală.

În aceste circumstanțe, analiza trebuie făcută cu mare atenție, punând pe masă toate consecințele.

Care au fost cele mai interesante mandate din ultimele 12 luni și care ar fi cele mai interesante proiecte ale firmei acum?

Mihaela Ion: Anul a început intens, iar finalul anului trecut a fost "aglomerat", iar când spun asta mă raportez la mandatele pe care le avem pe masă; unele s-au închis, iar în altele suntem în continuare implicați. Sunt investigații foarte interesante, pentru că aduc elemente de noutate, cum ar fi în cazul înțelegerilor prin efect... Nu pot da detalii despre industria respectivă pentru că este o investigație în derulare. În fapt, Consiliul Concurenței a făcut cred, pentru prima oară, un studiu pentru a înțelege profilul consumatorului și consecințele potențiale, pe o piață, ale unei înțelegeri prin efect, iar asta ne pune și pe noi în situația de a construi astfel de studii, pentru a înțelege mai bine profilul, așteptările și nemulțumirile consumatorului, astfel încât să vedem în ce măsură îngrijorările Consiliului Concurenței sunt justificate sau nu. O altă investigație importantă, care urmează, din punctul meu de vedere, să se activeze, este pe piața de leasing, unde simt că vor fi mai multe solicitări.

Avem foarte multe cazuri de concentrări economice în lucru și din ce în ce mai multe dosare de control în comun, joint-ventures. Și aici e o abordare diferită, chiar am avut intense dezbateri cu reprezentanții Consiliului Concurenței responsabili de cazul nostru pe piața de agri inputs, pentru a vedea cum este percepută o tranzacție succesivă – când o societate semnează în aceeași zi două contracte cu două societăți diferite - cum este analizată de Consiliul Concurenței. Autoritatea are cazuistica pe această componentă, doar research-ul a fost mai intens... Nu este prima concentrare pe această piață în care am fost implicați, avem o experiență îndelungată, cunoaștem foarte bine acest sector. O altă concentrare economică interesantă a fost în cazul Cemacon, pe caramida, BCA. Aici, cel puțin la caracterul substituibil al două produse și definirea pieței relevante, avocatul de concurență trebuie să vorbească cu tehnicieni și să înțeleagă inclusiv diferențierea dintre un produs și altul prin raportare la rezistența lui seismică, să identifice în ce măsură acest criteriu tehnic poate acționa în favoarea sau în defavoarea sa... Mai mult, trebuie să vezi cine cumpără caramida, cine cumpără BCA-ul, alte elemente care contează foarte mult.

În fiecare investigație, fiecare concentrare, o analiză a pieței este esențială. Înveți cu fiecare caz în parte specificul și modul de funcționare al industriei, vezi cum funcționează piața de retail, piața producției și comercializării de BCA, vezi cum funcționează piața de servicii medicale șamd. Toate acestea presupun o analiză aparte, specifică și în fiecare caz în parte are frumusețea și complexitatea lui.

Ce va urma în acest domeniu?

Mihaela Ion: Când o mare parte din piața trece din fizic în online, vom asista din ce în ce mai mult la analize și investigații ale Concurenței țargetate pe acest segment. Dilema, în contextul actual, este în ce măsură, de exemplu, un site care are un algoritm de setare a prețurilor în funcție de prețurile valabile pe alte site-uri, sau pe alte platforme, reprezintă sau nu un cartel. În ce măsură inteligența artificială poate fi considerată un liant între concurenți, care să faciliteze o coordonare între societăți. Acesta modernizare și intervenție a aplicațiilor și a inteligenței artificiale ridică o întrebare: în ce măsură doi roboți se pot înțelege? Cam așa se conturează viitorul și sper să ajung să vadă analize de genul acesta.

Comisia Europeana focuseaza deja acesta zona, alte jurisdicții și autorități de concurența vizeaza aceste aspecte, la noi au existat demersuri în sensul acesta, care continua. Fiind tema de dezbatere, este important sa existe instrumente specifice pe care autoritățile de concurența sa le aiba la dispoziție când analizeaza astfel de cazuri, în care inteligența artificiala are acces la anumite baze de date.

Vom vedea, dupa cum spuneam curiozitatea este cheia și este important sa fii conectat la informație, la piața și sa înțelegi ce urmeaza sa se întâmple, sa prevezi.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locala.](#)