

INTERVIU | Cum lucreaza avocații firmei Popescu & Asociații în aceasta perioada: Proiectele de anvergura din segmentele bancar, farma și imobiliare/ retail continua. Octavian Popescu, Partener: Nu am avut niciun fel de sincope în desfășurarea activității, suntem operaționali 100%



POPESCU & ASOCIAȚII
attorneys at law

Avocații firmei **Popescu & Asociații** continua sa asiste clienții în diferite proiecte de drept bancar și financiar sau real estate, începute înainte de declansarea pandemiei și decretarea starii de urgență și au venit cu soluții adaptate pentru restructurarea activității operatorilor economici, gestionarea de proiecte de dreptul muncii - unde suspendarea activității, telemunca și munca la domiciliu au generat un volum mare de lucru - achiziții, domeniul farmaceutic sau retail, dar și în legatura cu numeroase cereri privind schimbarile legislative și aplicabilitatea acestora în activitatea de zi cu zi a companiilor. În aceasta perioada, cele mai puțin afectate arii de practica au fost dreptul bancar și financiar, dreptul muncii, GDPR - protecția datelor cu caracter personal, healthcare & pharma, concurența și antitrust, dar și dreptul transporturilor, unde activitatea chiar a crescut.

La polul opus, litigiile și arbitrajele, alaturi de insolvențe, au fost afectate în cea mai mare masura din cauza suspendarii activității instanțelor, iar problemele se vor acutiza în cazul în care criza va dura mai mult de 2-3 luni, în timp ce fuziunile și achizițiile și-au încetinit ritmul în aceasta perioada, din cauza lipsei de predictibilitate și a incertitudinii pe care actuala situație a provocat-o, fara însa a se suspenda, cel puțin pentru moment.

”Strategia noastra este de menținere a unei echipe solide și închegate, ca principal avantaj cu care am pornit la drum, care funcționeaza ca un tot unitar, cunoaște portofoliul de clienți și are capacitatea de a gestiona relația cu aceștia în mod eficient și profesionist”, a declarat pentru ^{Biz}**Lawyer Octavian Popescu**, fondatorul **Popescu & Asociații**, firma care a reușit, dupa numai un an de activitate, sa fie inclusa în elita avocaturii din România în arii precum Litigii, Dreptul Penal al Afacerilor, Restructurare și Insolvența, Achiziții Publice și Taxe, dar și Drept Bancar și Fuziuni și Achiziții, de catre prestigioasele ghiduri juridice Legal 500 EMEA, IFLR 1000 și Benchmark Litigation.

^{Biz}**Lawyer** a încercat sa ia pulsul firmelor de avocați în aceasta perioada de restrângere a activităților economice și limitare a interacțiunii cu clienții. Va prezentam, în cele ce urmeaza, modul în care lucreaza avocații **Popescu & Asociații** în noile condiții, strategia firmei, proiectele care au continuat și în aceasta perioada de contracție a economiei, lecțiile învățate de avocați în aceasta criza, într-un interviu acordat de **Octavian Popescu** publicației noastre.

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

Avocatura de business va depăși această experiență dacă a învățat lecțiile importante predate de criza din 2008-2009

BizLawyer: Domnule Popescu, ce tip de proiecte au continuat după declanșarea pandemiei și care au fost ariile de practică cel mai puțin afectate de pierderea de viteză a economiei?

Octavian Popescu: Cu milioane de persoane forțate să stea autoizolate sau în carantina și ramuri întregi lipsite aproape total de activitate, economia României, ca și a altor state, are toate premisele să fie serios afectată. Guvernul poate limita parțial declinul, dar nimeni nu poate ști cât va dura criza. Pe baza pachetelor de susținere a economiei anunțate de guvernele din întreaga lume, creșterea va fi accelerată după terminarea crizei, dar amploarea scaderii economiei depinde de durata efectivă a blocajului economic.

Piața din România și cea a avocaturii nu fac excepție, deși poate suntem tentați să spunem că avocatura este unul dintre domeniile care *profita* și câștigă în orice fel de criză. Într-un orizont mai mic sau mai mare de timp, așa cum s-a întâmplat și după 2009, avocatura de business va depăși această experiență și va trece peste scaderea activității aferente, dacă a învățat lecțiile importante predate de criza din 2008-2009 și va fi gata să continue cu un model de business actualizat, adaptându-se la noile realități și cerințe ale clienților.

Pentru noi, în această perioadă, cele mai puțin afectate arii de practică au fost dreptul bancar și financiar, dreptul muncii, GDPR - protecția datelor cu caracter personal, healthcare & pharma, concurența și antitrust, dar și dreptul transporturilor, unde activitatea chiar a crescut.

Ca regula generală, noi am păstrat continuitatea activității, asistând clienții în diferite proiecte de drept bancar și financiar sau real estate, începute înainte de declanșarea pandemiei și a stării de urgență în România și venind cu soluții adaptate pentru restructurarea activității operatorilor economici, gestionarea de proiecte de dreptul muncii unde suspendarea activității, telemunca și munca la domiciliu au generat un volum mare de lucru, achiziții, domeniul farmaceutic sau retail, dar și în legătura cu numeroase cereri privind schimbările legislative și aplicabilitatea acestora în activitatea de zi cu zi a companiilor.

- Va rugăm să descrieți 3 proiecte începute înaintea crizei medicale, care au continuat sau continua.

- După cum era de așteptat au continuat proiectele de anvergură din segmentul bancar care și-au menținut parcursul. De exemplu, noi suntem implicați în mai multe astfel de proiecte și asistăm clienți din segmentul bancar în integrarea, implementarea și actualizarea procedurilor AML urmare a transpunerii în legislația românească de anul trecut prin Legea 129/2019 a Directivei (UE) 2015/849 a Parlamentului European și a Consiliului din 20 mai 2015 privind prevenirea utilizării sistemului financiar în scopul spălării banilor sau finanțării terorismului, de modificare a Regulamentului (UE) nr. 648/2012 al Parlamentului European și al Consiliului și de abrogare a Directivei 2005/60/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivei 2006/70/CE a Comisiei, publicată

în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 141 din 5 iunie 2015.

În egala masura, au luat avânt și proiecte noi în contextul în care actualele reglementari au impus amânarea creditelor, dar și proiecte de corporat și commercial.

Suntem de asemenea activi în industria farmaceutică și zona de imobiliar/retail asistând unul dintre cei mai mari retaileri din România pe parcursul extinderii rețelei sale de magazine și în legatura cu achiziția altor concurenți pe piața din România, mandat gestionat de o echipă multidisciplinară de avocați specializați în drept imobiliar, drept corporativ, dreptul concurenței și M&A, formată din mai mulți avocați și un partener coordonator, activ implicat în derularea și buna funcționare a mandatului.

- Există arii de practică în care asistența *day-to-day* a continuat în parametri comparabili cu perioada anterioară declanșării crizei? Va rugăm să le numiți și să ne spuneți ce fac acum avocații din aceste practici pentru clienți.

- Cred că aria cel mai puțin influențată în activitatea noastră *day-to-day* a fost cea de protecție a datelor cu caracter personal, unde am păstrat același nivel al încărcăturii, continuând fără nicio sincopă implementarea măsurilor impuse de Regulamentul GDPR, evaluarea gradului/modului de implementare sau chiar efectuarea unor DPIA pentru actori din segmentul financiar a căror aplecare în domeniu nu a suferit nicio modificare în acest plan, etc.

În egala masură, așa cum menționam mai sus, am continuat să activăm ca și consultant juridic pentru unul dintre cei mai mari retaileri din România în procesul extinderii lanțului de magazine, cu asistență ce implică aspecte de drept financiar-bancar, dreptul muncii și imobiliar.

În prezent, asistăm numeroși clienți în aspecte corporative pentru a asigura funcționarea optimă a operațiunilor zilnice, alături de susținerea business-urilor cu strategii de prevenție/depașire a crizei în numeroase aspecte de drept român.

De asemenea, activitatea s-a derulat cu aceeași recurență și chiar mai mult în zona farmă unde suntem prezenți, printre alții, alături de unul dintre jucători europeni activi în domeniul farmaceutic, în ceea ce privește derularea unui proiect inovator pe piața din România cu privire la dezvoltarea unei soluții pe termen lung folosind componente și derivate plasmatică, acordând asistență juridică cu privire la proiectul strategic de investiții vizând construirea și operarea unei bănci naționale de sânge, plasmă umană și celule stem, adoptat de Guvern prin Hotărârea nr. 357/24.05.2018.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)

Avocații de instanță au la dispoziție timpul pe care nu credeau că îl vor avea vreodată pentru a studia și pregăti dosarele

- Care sunt azi cele mai des întâlnite solicitări ale clienților? Ce arii de practică sunt cele mai solicitate?

- Scurt și concis, răspunsul la prima întrebare vizează instituirea forței majore, cum acționează, cine o invocă, dacă și cum se poate opune, în ce condiții poate fi contestată, etc.

În general însă, în ultima lună, am primit numeroase cereri de la clienți privind schimbările legislative și

aplicabilitatea acestora în activitatea de zi cu zi, venind în sprijinul lor cu informații utile în diverse arii pentru a diminua cât mai mult cu putință riscurile și a contribui la buna desfășurare a operațiunilor companiilor partenere.

Am înregistrat o creștere semnificativă în arii precum dreptul muncii, cu solicitări ce au vizat activitatea *remote*, telemunca/munca la distanță și acordarea șomajului tehnic, chestiuni juridice privind confidențialitatea datelor companiilor în lipsa desfășurării activității la birou, protecția datelor în contextul adoptării în data de 19 martie 2020 de către Comitetul European pentru Protecția Datelor a Declarației privind prelucrarea datelor cu caracter personal în contextul pandemiei COVID-19.

Similar celor de mai sus, sectorul bancar a necesitat asistență cu privire la întreaga documentație necesară în legătura cu suspendarea obligațiilor de plată pentru contractele de credit și de leasing, în urma intrării în vigoare a normelor OUG 37/2020.

S-au intensificat solicitările privind modalitatea de obținere a certificatelor de situație de urgență pentru companiile aflate în dificultate/al caror sector de activitate a fost direct afectat de pandemie precum turism, HORECA, media sau construcții, ca urmare a incertitudinii actuale și care va plana până la sfârșitul anului, având în vedere închiderea spațiilor publice și anularea călătoriilor/concediilor.

Am asistat clienții – deopotrivă societăți ale caror acțiuni sunt tranzactionate pe piața reglementată, cât și pe piața AeRO – în identificarea unor soluții optime pentru îndeplinirea obligației de a organiza și desfășura adunările generale ale acționarilor în limitele unui cadru legislativ neofertant, ținând cont de imperativele stării de urgență și de măsurile generale de prevenire a răspândirii COVID-19, precum și cu respectarea drepturilor acționarilor. Astfel, recomandări ferme au fost transmise acționarilor, prin convocatoare și prin intermediul rapoartelor curente, pentru exercitarea votului prin corespondență sau prin mijloace electronice, precum și pentru utilizarea mijloacelor electronice/de comunicare la distanță, inclusiv în ceea ce privește accesarea materialelor aferente adunării, transmiterea propunerilor privind introducerea de noi puncte pe ordinea de zi, a întrebărilor și a procurilor.

- În situații de încetinire sau blocaj economic sunt, firește, arii de practică în care cererea de consultanță s-a redus sau chiar a dispărut. Ce fac acum avocați din aceste arii de practică?

- Litigiile și arbitrajele, alături de insolvențe au fost afectate în cea mai mare măsură din cauza suspendării activității instanțelor, iar problemele se vor acutiza în cazul în care criza va dura mai mult de 2-3 luni, în timp ce fuziunile și achizițiile și-au încetinit ritmul în această perioadă, din cauza lipsei de predictibilitate și a incertitudinii pe care actuala situație a provocat-o, fără însă a se suspenda, cel puțin pentru moment.

Criza medicală în plan juridic a afectat aria de litigii și insolvență în condițiile în care s-au limitat cazurile care se judecă la cele de urgență deosebite. Astfel, în materie non-penală se judecă ca regulă cele care privesc ordine de protecție, ordonanța președințială, suspendarea provizorie a executării silite, încuviințare executare silită, măsuri asigurătorii, asigurare dovezi, suspendare executare act administrativ, litigii privind achizițiile publice care privesc strict produsele medicale și alte achiziții în domeniul stării de urgență, precum și cele care decurg din executarea acestor contracte sau care vizează aplicarea unor măsuri în domeniul stării de urgență etc. .

Activitatea de urmărire penală și cea a judecătorilor de drepturi și libertăți se desfășoară numai cu privire la cauzele în care s-au dispus ori se propune luarea măsurilor preventive ori a celor de protecție a victimelor și martorilor, cele cu persoane vătămate minori, actele și măsurile de urmărire penală a caror amânare ar pune în pericol obținerea probelor sau prinderea suspectului sau a inculpatului, cauzele în care urgența se justifică prin scopul instituirii stării de urgență la nivel național, alte cauze urgente apreciate ca atare de către procurorul care supraveghează sau efectuează urmărirea penală.

Totodată, continuă judecarea proceselor penale privind infracțiunile flagrante, cele în care au fost dispuse măsuri preventive, cele referitoare la contestații împotriva măsurilor asigurătorii, cele privind acte de terorism sau de

spalare a banilor, s.a.

Mai mult, potrivit Hotărârii Consiliului Superior al Magistraturii, judecatorii de camera preliminară sau, după caz, instanțele soluționează în fond sau în caile de atac, printre altele, și cauze în materia amânării sau întreruperii executării pedepsei ori a măsurii educative privative de libertate, cauze în materia liberării condiționate, contestații la executare, cauze având ca obiect infracțiuni – inclusiv infracțiuni flagrante – care privesc aplicarea Decretului nr. 195/2020 sau măsurile de prevenire/combateră a pandemiei COVID-19 (inclusiv infracțiunile de zadarnicire a combaterii bolilor, prevăzute de art. 352 Cod penal, omisiunea declarării unor informații, prevăzute de art. 352 Cod penal și fals în declarații, prevăzut de art. 326 alin. 2 Cod penal), cai de atac extraordinare apreciate ca urgente, cereri de stramutare, conflicte de competență și incidentele procedurale în cauzele care se soluționează pe durata stării de urgență.

Sumarizând însă, putem spune că în acest moment, avocații de instanță au la dispoziție timpul pe care nu l-au avut niciodată și pe care nu credeau că îl vor avea vreodată pentru a studia și pregăti toate dosarele în care sunt implicați. Presați în permanență, aflați în continuă deplasare între instanțe locale și/sau regionale, litiganții folosesc în acest moment cea mai valoroasă resursă pentru a-și construi strategiile și a găsi cele mai bune soluții pentru clienți.

În condiții normale de lucru, când volumul de lucru este susținut, e important ca fiecare societate de avocatură să aibă și să pregătească echipe multidisciplinare, cu avocați având două-trei specializări, care, de regulă, lucrează în proiecte începând cu T0, pentru a optimiza strategia și maniera în care sunt gestionate mandatele, obiectivele și interesele clientului.

La **Popescu & Asociații** am evitat să avem avocați specializați doar într-o singură arie de practică, pe de o parte pentru a permite acestuia să își lărgască orizontul, dar mai ales pentru a fi în măsură să ofere clientului sau un sfat adecvat, iar nu rupt din context. Corelativ, această situație face ca în prezent să nu avem echipe de avocați fără activitate.

Ne-am asigurat încă de la început o acoperire uniformă a tuturor ariilor de drept și o proporție echilibrată de volum de muncă între consultanță și litigii/drept penal, pentru a veni în întâmpinarea clienților cu servicii integrate. În plus, portofoliul nostru de clienți este foarte variat, incluzând sectoare precum financiar-bancar, construcții și imobiliare, energie, media, industria farmaceutică, telecom, retail, sau transporturi, astfel încât în situația unui colaps într-o anumită arie, celelalte să aibă capacitatea de a susține și redresa activitatea firmei, la nevoie.

- Resimțiți, într-un fel sau altul, reculul economiei și efectul acestuia asupra clienților? Exista întârzieri la plata facturilor, solicitări de renegociere a onorariilor platite de clienți?

- În mod natural, situația pandemiei COVID-19 nu ar trebui să influențeze plata facturilor, ci mai degrabă emiterea lor în contextul discuției de mai sus, respectiv al reducerii activității în zona de litigii.

Până în prezent nu am resimțit niciun recul în încasarea facturilor în condițiile în care clienții noștri ne-au tratat cu aceeași seriozitate pe care și noi am manifestat-o față de ei.

- Ce a însemnat reducerea costurilor pentru firma dumneavoastră ?

- Ma bucur să spun că toți membrii echipei **Popescu & Asociații** cu care am pornit la drum au rămas alături de noi încă de la începutul anului 2019 și pe tot parcursul acestei perioade dificile. Strategia noastră este de menținere a unei echipe solide și încheiate, ca principal avantaj cu care am pornit la drum, care funcționează ca un tot unitar, cunoaște portofoliul de clienți și are capacitatea de a gestiona relația cu aceștia în mod eficient și profesionist.

Nici nu am redus costurile necesare de marketing - subliniez necesare - și nici nu am amânat sau anulat plata furnizorilor în această perioadă. Cred ca este important în această perioadă să regândim o reșezare și o realocare a resurselor astfel încât să obținem *the best of it* în situația actuală.

Ce am făcut însă a fost să regândim alocarea costurilor astfel încât să nu existe sincope în plan operațional.

- Care credeți că vor fi ariile de practică în care veți avea mai multe proiecte o dată cu încetarea stării de urgență și începerea activității? Cum vă pregătiți pentru acest moment?

- Cred că vom traversa o perioadă destul de lungă până când se va reintra în normal, sau într-o nouă normalitate. În mod natural nu ar trebui să existe arii de practică în care să avem semnificativ mai mult de lucru, acest lucru reprezentând un dezechilibru structural al companiei/societății de avocatură.

Din păcate, estimez o creștere a insolvențelor în perioada următoare și diferendelor contractuale derivate din neîndeplinirea obligațiilor și invocarea forței majora, cu creșteri exponențiale ale arbitrajelor interne și nu numai, litigii și situații pre-litigioase care decurg din actuala stare – negocieri/renegocieri defectuoase a spațiilor de birouri, relații de muncă/concedieri colective, restructurări de companii sau insolvențele celor care nu mai au soluții de supraviețuire, modificarea tuturor contractelor comerciale și redefinirea termenilor de forță majora, etc. E posibil să vedem și o intensificare în activitatea Consiliului Concurenței ce vizează practici anticoncurențiale sau carteluri.

Noi avem echipe specializate în toate aceste arii de practică și suntem pregătiți să venim în întâmpinarea clienților noștri cu servicii juridice profesionale, care să îi ajute să depășească dificultățile pentru a-și relua și desfășura activitățile în parametri normali și a-și îndeplini obiectivele pentru perioada următoare. Suntem și rămânem alături de mediul de afaceri din România, acționând ca un consultant experimentat pe care firmele se pot baza de fiecare dată pentru a le gestiona cele mai complexe și sensibile dosare și mandate.

Avocatul și echipa sunt bunul cel mai valoros. Digitalizarea a trecut în această perioadă de la “cool to have” la “must have”

- Care ar fi cea mai importantă decizie de management luată în această perioadă? Care vor fi efectele acestei decizii?

- Noi am construit societatea de avocatură punând foarte mult accent pe prevenție, încă de la început, pe acest aspect, pe care l-am prioritarizat atât în relația cu clienții noștri, raportându-ne la business-urile lor, cât și intern. Am dezvoltat mecanisme de conformitate pentru partenerii noștri, am conturat direcții și am luat decizii pentru a ne asigura continuitatea în cazul unei crize, în baza lecției învățate în urma cu un deceniu: pastrarea echipei actuale de avocați și a portofoliului de clienți, distribuția unitară a avocaților pe arii de practică, conceperea societății de avocatură ca *full-service law firm*, un portofoliu divers de clienți. În general, orice decizie presupune precauție, iar pentru casele de avocatură aceasta înseamnă protejarea echipei și a clienților. Nu există nimic mai important în acest moment. Am spus-o în nenumarate rânduri și o repet – pentru noi, avocatul și echipa sunt bunul cel mai valoros, alături de care pot fi depășite obstacole și situații de criză dintre cele mai dificile.

Avem și noi ca toți ceilalți care lucrează în secolul XXI posibilitatea de a lucra remote pentru toată echipa de avocați, cu acces complet la toate resursele interne, cu video call-uri punctuale (în funcție de nevoi) de echipa și individuale, pentru o bună organizare și desfășurare a activității.

Am păstrat în permanență legătura cu clienții noștri pe care i-am informat constant cu privire la modificările legislative și soluții posibile pentru business, fără să neglijam activitatea de zi cu zi, am realocat și *rearanjat*

echipele astfel încât să ne concentrăm eforturile și să livram soluții utile și la timp în ariile hot ale momentului și ne-am canalizat resursele către domeniile/sectoarele/ariile aflate în mare dificultate în această perioadă. Avocații au făcut un pas înainte și au devenit mai proactivi decât erau în trecut, gândind și fiind cu un pas înaintea nevoilor clienților și venind cu soluții la problemele care ar putea apărea pe fondul crizei actuale, fapt ce va fi necesar și în perioada următoare pentru fiecare firmă de avocatură, pentru a-și păstra actualul portofoliu de clienți.

- Care ar fi cea mai importantă lecție învățată în această criza atipică prin viteza cu care a paralizat activitățile economice?

- La capitolul lecții de învățat, lipsa unui plan de criză și a cash flow-ului pot reprezenta probleme care pot pune în pericol business-ul. E important ca fiecare companie să nu își supraestimeze ciclurile vânzare-încasare, să aibă grija la gradul de îndatorare al firmei, să-și creeze rezerve suficiente de cash pentru acoperirea cheltuielilor sezoniere și să-și cunoască personal partenerii de afaceri. Pentru gestionarea corectă sau pentru minimizarea efectelor negative induse de lipsa de cash, orice afacere ar trebui să aibă pregătite strategii sau planuri de urgență aplicabile în situațiile în care o astfel de criză apare.

Digitalizarea a trecut în această perioadă de la *"cool to have"* la *"must have"*. Vorbim de ani buni despre digitalizarea afacerilor, dar recenta criză generată de Covid-19 pare să ne împingă să luăm decizii pe care le amânăm pentru că *mai e timp*. Acesta este momentul în care digitalizarea își arată adevăratul potențial. Și vrem-nu vrem va trebui să acceptăm că business-urile pot funcționa și altfel, chiar și pentru domeniul avocaturii.

După această criză sper să putem merge mai departe, într-o nouă normalitate, cu lecții învățate și conștientizând că un plan de situație de criză nu va fi niciodată valabil 100%, dar te poate ajuta atunci când incertitudinea și lipsa de predictibilitate reprezintă cele mai mari obstacole.

- Care ar fi mesajul pe care ați vrea să îl transmiteți clienților, în această perioadă?

- Pentru segmentul economic cuvântul de ordine trebuie să fie *Prudența*. De fapt, standardul pentru noi toți nu doar pentru clienți ar fi cel de prudență.

În alta ordine de idei însă, noi nu am avut niciun fel de sincope în desfășurarea activității și așa cum am mai spus anterior, am fost operaționali 100%. Suntem stabili, suntem aici pentru clienții noștri în particular și pentru mediul de business în context larg și vom continua să fim parteneri de încredere în toate ariile de drept, atât pe parte corporativă, cât și prin reprezentarea în dosare de instanță/dreptul penal al afacerilor.

Pe partea de insolvență, avem atât resursele departamentului firmei de avocatură, cât și societatea de insolvență afiliată **POPESCU INSOLVENCY**, asistând în faza de pre-insolvență, restructurare/reorganizare, faliment, lichidare și servicii conexe. Oferim servicii la cel mai înalt nivel de competență, **POPESCU INSOLVENCY** colaborând cu cele mai bune societăți specializate în evaluări, membre ANEVAR, birouri de executori judecătorești, birouri notariale, această colaborare constantă asigurând atât celeritatea procedurilor, cât și un nivel competitiv al costurilor.

Suntem pe deplin flexibili atât din punct de vedere al timpului, cât și al resurselor financiare, având capacitatea de a pune la dispoziția clienților propuneri personalizate, în conformitate cu bugetele și obiectivele lor de business, pentru a depăși dificultățile și pentru a găsi cele mai bune soluții pentru companie și angajați/colaboratori.

De curând, **Popescu & Asociații** a fost inclusă în elita firmelor de avocatură din România în arii precum Litigii, Dreptul Penal al Afacerilor, Restructurare și Insolvență, Achiziții Publice și Taxe, dar și Drept Bancar și Fuziuni și Achiziții, de către prestigioasele ghiduri juridice Legal 500 EMEA și IFLR 1000, recunoscute pentru evaluările obiective ale activității avocaților din întreaga lume, includerea nefiind posibilă prin contribuții financiare, confirmând astfel încă o dată că **Popescu & Asociații** este **UN PARTENER JURIDIC DE ÎNCREDERE**.

- Dar avocaților firmei?

- Am avut încă de la început o abordare deschisă față de colegii mei avocați, deopotrivă colaboratori și parteneri, privind cu realism și pragmatism perioada pe care o traversăm și cea care va urma și care preconizez ca va fi mult mai dificilă. Este clar că toate acestea vor avea un impact direct asupra pieței avocaturii și că vom vedea o competitivitate mult mai mare, vom simți cu toții impactul pe care actuala conjunctură îl va avea asupra profesiei pe toate planurile, în general.

Așa cum le-am spus și lor însă, chiar și în aceste condiții, sunt foarte optimist că această perioadă va trece și, mai mult decât atât, va permite o așezare chiar mai serioasă în piața a celor care au construit cu grijă pentru viitor și nu cu ușurința pentru prezent.

În perioada imediat următoare se va observa o intensificare a competiției pe proiecte și clienți și va crește presiunea pe onorarii

- Care sunt preocupările imediate?

- Suntem alături de clienții noștri pentru a le proteja business-ul, a menține și îmbunătăți relația și a fi întotdeauna **un partener strategic pe termen lung**, adaptându-ne serviciile juridice la nevoile, bugetele și obiectivele de business ale acestora în această perioadă și nu numai. Cred că inovația și o cultură capabilă să susțină o rată mare de schimbare trebuie să fie concepte pe care orice firmă de avocatură trebuie să le pună în prim-plan acum, dacă nu a făcut-o până în acest moment.

Dincolo de toate problemele și îngrijorările, planuri pe termen lung și obiective anuale, la **Popescu & Asociații** am păstrat în toată această perioadă și vom păstra în continuare intactă calitatea serviciilor juridice cu care clienții noștri sunt obișnuți dintotdeauna; e adevărat că în această perioadă am scurtat timpul de răspuns la solicitările clienților, asigurându-ne că asistența noastră este succintă, dar completă în același timp și mai ales, utilă nevoilor momentului.

Am păstrat activitatea în parametri normali, atât cât a fost posibil, asistând clienții atât în aspecte curente, cât și cu privire la modificările aduse de criza provocate de Covid-19. În această perioadă dificilă, am decis să acordăm asistență pro bono mediului de **business** local pentru a gestiona complicațiile aparute în numeroase sectoare economice afectate de pandemie, punând la dispoziție o adresă de e-mail (Office@popescu-asociatii.ro), un număr de telefon mobil (+40 744.187.487) și o echipă de avocați disponibili pentru a răspunde întrebărilor companiilor aflate în dificultate.

Ca tendința generală, în perioada imediat următoare, ca și după criza din 2008-2009, se va observa o intensificare a competiției pe proiecte și clienți și va crește presiunea pe onorarii. Avocații vor găsi și de această dată calea de a se adapta, de a se reinventa, vor găsi soluții, vor lucra mai intens și, ca să fim sinceri, vor lucra pe bani mai puțini. Criza va afecta și dinamica ariilor de practică: unele domenii vor continua să crească – litigii, insolvențe, restructurări, dreptul muncii – altele precum fuziunile și achizițiile, proiectele de real estate sau finanțările vor înregistra o scădere sau cel puțin o încetinire a activității, ca măsură de prudență.

Noi am menținut întotdeauna un nivel echilibrat al onorariilor pe care le percepem. Nu le-am diminuat pe fondul crizei, și am oferit clienților soluții în interesul lor în materie de bugete. Însă nu e de neglijat tendința de dumping care se va acutiza în perioada imediat următoare, ceea ce ar putea afecta predictibilitatea și o anumită *normalitate* în piața avocaturii de business din România.

- Luați în considerare relocarea sau redimensionarea echipelor, în funcție de nevoi și realitățile pieței, în

viitorul apropiat? Veți măsura altfel eficiența și spiritul antreprenorial al avocaților?

- Categorie nu. Așa cum spuneam mai devreme, **Popescu & Asociații** nu a renunțat la niciun membru al echipei de avocați. Fiecare membru este o parte importantă a echipei, fiind apreciat și pretuit pentru cunoștințele și potențialul său, pentru abilitățile personale și capacitatea sa de a aduce valoare.

Am încredere în oamenii cu care am pornit la drum și în echipa pe care o am alături, în experiența și capabilitățile fiecărui avocat și apreciez deopotrivă efortul și energia fiecăruia dintre ei în toată această perioadă, motiv pentru care nu văd o modalitate diferită de evaluare a eficienței decât cea de până acum. Cu siguranță vom redistribui activitatea pe ariile de practică unde volumul a crescut în această perioadă și către cele unde estimăm că vom avea mai mult de lucru odată cu reasezarea pieței.

Firește, fiecare dintre noi va trebui să muncească mai mult pentru a atrage clientela nouă și pentru a o păstra pe cea existentă, ceea ce va pune în prim plan atât abilitățile fiecăruia de a aduce business, cât și capacitatea firmei, ca umbrelă sub care avocații activează, de a atrage mandate noi în domenii de interes pentru investitorii locali și/sau regionali.