

Pentru Suciu Popa, 2018 a fost un an de succes, cu tranzacții maraton și proiecte cheie în economia românească. Provocarile anului 2019, comentate de coordonatoarele firmei



Datorită numeroaselor solicitări venite din partea clienților, Suci Popa se va concentra în 2019 pe creșterea practicii de litigii, cu accent pe litigiile fiscale, dar și pe dezvoltarea practicii de TMT unde avocații deja acordă asistența unor jucători globali activi în piața de IT. “Totodată, continuăm să ne consolidăm poziția deja marcantă în arii de practică precum fuziuni și achiziții, arbitraj internațional, infrastructură, energie și resurse naturale. În condițiile în care este posibil ca economia globală, dar și cea locală, să fie marcate de o volatilitate și instabilitate crescută, mizăm totuși pe o creștere cu 20% a cifrei de afaceri versus 2018”, declară [Miruna Suci](#), *Managing Partner Suci Popa*.

[Luminița Popa](#), *Managing Partner Suci Popa*, atrage atenția că incertitudinile care planează asupra economiei europene și globale, criza politică internă și repetatele modificări legislative nu pot conduce către un scenariu optimist cu privire la situația României. “Este dificil să dau un verdict, însă este foarte posibil ca anul 2019 să fie marcat de declanșarea unor dispute sau cel puțin, situații pre-litigioase în sectorul energiei și cel bancar, având în vedere măsurile fiscale recent anunțate de guvern, dar și măsurile protecționiste anunțate cu privire la plafonarea administrativă a prețului gazelor naturale. Aceste dezvoltări nefaste, în măsura în care vor fi transpuse legislativ, vor genera noi și nedorite convulsii, fiind apte să tensioneze și mai tare echilibrul și așa destul de fragil al economiei românești”, punctează avocatul.

Pornind de la realitățile peisajului economic actual, avocații sunt de părere că în cursul anului care sta să înceapă piața avocaturii de business va cunoaște o activitate susținută în anumite arii de practică. În această categorie intra litigiile și arbitrajul, dreptul administrativ și fiscal, corporate&commercial, agri-business, pharma etc.

Miruna Suci este de părere că piața avocaturii va continua transformarea care se face simțită de ceva timp în ceea ce privește relația client-avocat și modul în care firmele de avocați lucrează, existând o nevoie crescută din partea clienților de asistență și consultanță orientată spre rezultate clare, măsurabile și în egală măsură o relaționare eficientă și autentică și de o cunoaștere sistematică a întregului mediu de business și a industriei în care activează clientul.

Provocarile anului 2019

Piața avocaturii din România nu poate rămâne imună la turbulențele ce marchează zona UE, dar și piața locală. În acest context, sectorul se va confrunța în egală măsură, cu aceleași provocări ca întreg mediul de afaceri din România, au aratat coordonatoarele firmei de avocatură. Mai mult, va trebui să facă față unor provocări

suplimentare specifice domeniului avocaturii marcat de o lipsa tot mai acută de „creiere”, dar și de apetitul scăzut al celor ce activează în branșa de a face un salt calitativ, de a-și construi nu doar o carieră, ci și o gândire critică și un mod de lucru autonom și bine structurat.

“În plus, devine tot mai evident că firmele de avocați vor trebui să își asume nu doar o viziune proprie, dar și un mod de a face business riguros, ghidat după standardele de afaceri testate în alte segmente de business, în care productivitatea și calitatea livrată de echipă trebuie cuplate și măsurate permanent față de rezultatele firmei în ansamblu, resursele trebuie gestionate atent și prudent iar investițiile canalizate inteligent, pentru a genera permanent noi motoare de creștere”, explică **Luminița Popa**.

În contextul unei concurențe destul de ridicate din zona avocaturii de business, firmele de profil trebuie să lucreze serios la construirea unui brand credibil pe piață. “Având în vedere că piața de avocatură se prezintă ca un peisaj destul de aglomerat și competitiv, este clar că se impune o diferențiere reală pentru câștigarea și, mai important, păstrarea unui spațiu relativ limitat. Firmele de avocatură care vor reuși să impună un brand cu un scop anume, capabil să rezolve într-un mod relevant o problemă, „*standing for something*”, dincolo de a genera doar profit, vor fi cele câștigătoare. A îmbrăca haina unui brand citizenship oferind plusvaloare într-un mod autentic este ceea ce, până la urmă, consolidează succesul”, subliniază **Miruna Suciu**.

Pentru întreaga echipă **Suciu Popa**, a livra servicii impecabile, la timp, care fac diferența între câștig și pierdere, este un „*business proposition*” pe care îl oferă clienților. “Punem suflet în munca noastră și încercăm ca întreaga echipă să fie aliniată aceleiași viziuni. Credem că acest mod de a opera strabate orice graniță, convingere, generație, segment de business. Cei care vor fi orientați înspre performanța și rezultate, spre calitatea serviciilor atât în activitatea de zi cu zi, cât și în marile tranzacții, vor reuși să se mențină în prima linie indiferent de circumstanțele mai mult sau mai puțin favorabile ale pieței sau ale economiei în general”, precizează **Luminița Popa**.

Profesioniștii **Suciu Popa** sunt de părere că adaptabilitatea va continua să fie ingredientul de bază și în anii următori, având în vedere volatilitatea pieței și viteza cu care businessul și tehnologia avansează. Flexibilitatea, rafinarea și ajustarea unor concepte astfel încât să poți rămâne relevant și conectat la bunele practici – aflate într-o evoluție continuă – vor rămâne coordonate cheie și în perioada următoare.

2018, un an de succes pentru Suciu Popa

Facând un bilanț, **Suciu Popa** poate spune că 2018 a fost un an de succes, un an de creștere susținută și de definire marcantă a poziției pe care firma de avocatură o ocupă în piață. De asemenea, 2018 a fost un an în care echipa de avocați a reușit semnarea unor proiecte importante pentru clienți, dar și pentru piața în general. Un exemplu îl constituie [acordul de asociere între KMGI și SAPE și crearea Fondului de Investiții în Energie Româno-Kazac](#), un deal complex, fără precedent în România în materie de părți implicate și mod de structurare.

“Am fost implicați și în alte proiecte de anvergură în domeniul energiei și resurselor naturale, unul dintre acestea fiind [semnarea acordului de vânzare a gazelor din Marea Neagră dintre Black Sea Oil & Gas și Engie](#), precum și obținerea noii licențe de operator de piață, pe piața gazelor naturale, de către Bursa Română de Marfuri în condițiile noilor reglementări publicate de ANRE. A fost și anul în care am realizat două tranzacții maraton prin care în numai câteva luni, doi dintre greeii pieței internaționale de producție de software au preluat câteva active pe piața din România, dar și anul în care am stabilit un precedent pe piața proiectelor de achiziții publice câștigând irevocabil o dispută în valoare de peste 100 milioane de euro. De altfel, în domeniul litigiilor și arbitrajului internațional, am fost aleși să reprezentăm unele dintre cele mai mari companii internaționale de utilități și infrastructură, atât în proceduri de arbitraj internațional, cât și în importante litigii domestice”, detaliază **Miruna Suciu**.

Proiectele au fost coordonate de către **Miruna Suciu** și **Luminița Popa** (*Managing Partners*) care sunt implicate în ultimii 20 ani în unele dintre cele mai mari tranzacții transfrontaliere și proiecte cheie de investiții, alături de alți membri cheie ai echipei – [Cleopatra Leahu](#), [Andrei Georgescu](#), [Dan Ciobanu](#), [Crina Ciobanu](#), [Roxana Fercala](#) și [Iulian Cioienaru](#).

Succesul **Suciu Popa** a fost confirmat și de câștigarea, pentru al doilea an consecutiv al premiului pentru cea mai mare tranzacție din energie pentru asistența acordată Mazarine Energy în procesul de preluare a 19 zăcăminte de petrol și gaze de la OMV Petrom, de [numirea Luminiței ca membru al Curtii Internaționale de Arbitraj ICC Paris](#), precum și de continua recunoaștere a rezultatelor echipei de avocați de către toate directoarele juridice internaționale (*Chambers and Partners*, *Legal 500*, *IFLR 1000*).

Declarațiile clienților despre serviciile oferite de **Suciu Popa** vin să confirme acest succes:

→ „Avocații **Suciu Popa** sunt permanent conectați la mediul juridic, înțeleg foarte bine mediul de business și dispun de abilitați tehnice fantastice. Sunt alegerea perfectă atât pentru tranzacții locale cât și internaționale” - **Chambers Europe**;

→ „Avocații **Suciu Popa** dispun de excelente capacități locale și transfrontaliere, sunt eficienți și foarte experimentați”. Oferă o excelentă rată de răspuns și sfaturile lor sunt solide și practice” - **Chambers Europe**;

→ „Avocații **Suciu Popa** sunt incredibili de receptivi și empatici cu nevoile clienților și știu cum să facă față situațiilor dificile” - **Chambers Europe**;

→ “Avocații **Suciu Popa** “înțeleg foarte bine mediul juridic local, sunt incredibil de eficienți în furnizarea de soluții extrem de precise și valoroase” - **Chambers Europe**;

→ “Echipa foarte eficientă a **Suciu Popa** are o forță notabilă în litigii și arbitraj”, fiind recomandată pentru “abordarea inovatoare” și “înțelegerea aprofundată a nevoilor clienților” - **Legal 500 EMEA**.

“Eforturile noastre de a veni cât mai aproape de clienți, respectiv departamentele acestora de Legal, sunt concentrate în jurul oferirii de know-how și soluții reale pentru a-i sprijini în atingerea obiectivelor de business. În plus față de serviciile juridice oferite, furnizăm clienților conținut relevant prin canalele proprii de comunicare, evenimente proprii, activitate intensă în câteva camere de comerț și participări la conferințe relevante atât în România și străinătate. Având conștiința faptului că avocații noștri sunt deseori formatori de opinie, considerăm nu doar oportun, dar și de datoria noastră, din poziția de specialiști, să informăm dezinteresat asupra reglementărilor, modificărilor legislative survenite și să oferim posibile interpretări menite să clarifice situații practice sau legislative de interes general”, amintește **Luminița Popa**.

Despre echipa **Suciu Popa**

Suciu Popa include 25 de avocați, dintre care opt parteneri, care activează în toate ariile dreptului afacerilor precum: Fuziuni & Achiziții/Privatizări, Drept Bancar & Finanțari, Energie & Resurse Naturale, Infrastructura & Achiziții Publice/PPP, Litigii & Arbitraj, Imobiliare, Piețe de Capital, Restructurări & Insolvențe, Drept Corporativ & Societar, Dreptul Concurenței și TMT.

Majoritatea echipei este formată din avocați seniori, cu experiența profesională individuală între 7 și 20 de ani, toți având track record și implicare consistentă în proiecte de anvergură pe piața din România. „Fiindcă ne-a mers

foarte bine în cei trei ani de la înființare, fiind cumva feriți de tendințele de contractare a pieței, avem în plan extinderea echipei, cu până la 50% în următorii doi ani”, a aratat **Miruna Suci**.

Fondata în februarie 2016, **Suci Popa** este prima și singura firmă de avocatură din România inclusă încă din primele luni de activitate în toate cele trei directoare juridice de referință la nivel internațional – *Legal 500 EMEA*, *IFLR 1000*, *Chambers & Partners* – mai mulți dintre avocații săi fiind clasati pe poziții de top sau recomandați ca specialiști în domenii precum Fuziuni & Achiziții, Energie & Resurse Naturale, Litigii, Piețe de capital, Finanțări de Proiecte, Achiziții publice și Infrastructură.