Tonucci & Partners a început anul în forța, prin cooptarea unui nou partener coordonator al practicii de Litigation & Compliance și asistarea unei tranzacții în domeniul asigurarilor, în curs de finalizare. Pasquale Silvestro, Partener: Evaluam și alte colaborari, printre care una cu un cabinet specializat în dreptul muncii. Suntem încrezatori și convinși ca în 2021 va avea loc o reluare a proiectelor de M&A



Profesioniștii Tonucci & Partners vad anul 2021 ca fiind unul al schimbarilor majore pentru țara noastra.Daca România va avea capacitatea de a fructifica oportunitățile care rezulta din aplicarea, la nivel european, a Mecanismului de redresare și reziliența, va putea reduce semnificativ deficitul de infrastructura, în special în domeniul sanitar.De asemenea, împreuna cu celelalte state membre ale Uniunii Europene, va aplica politici active și eficiente în domeniul muncii și va implementa programe de digitalizare a administrației publice.Pe piața juridica, anul 2020 a fost unul dificil, dar pe care Tonucci & Partners l-a depașit cu bine, iar 2021 va aduce noi provocari, dar și multe oportunitați de creștere.

„În primul rând, anul 2021 a început cu o noutate importanta. Începând cu 1 ianuarie ni s-a alaturat, în calitate de partener, avocatul Vlad Nicolae, care va coordona Departamentul *Litigation & Compliance*, împreuna cu o echipa de patru profesioniști cu înalta calificare.Și nu ne oprim aici. Suntem în curs de a evalua și alte colaborari, printre care una cu un cabinet specializat în dreptul muncii", a declarat pentru ***Biz*Lawyer** **Silvestro Pasquale**, *Partener Tonucci & Partners*.

Anul 2021 va aduce în continuare o extindere a grupului de profesioniști din cadrul T**onucci & Partners**. Astfel, dincolo de colaborarea stabilita deja cu echipa coordonata de avocatul Vlad Nicolae, sunt avute în vedere și alte proiecte similare.

În ceea ce privește o eventuala extindere în teritoriu, în acest moment nu este luata în calcul o astfel de varianta care sa vizeze deschiderea unui birou în afara celui din București, dar nu este exclus ca lucrul acesta sa se întâmple în viitor, având în vedere ca afacerile clienților **Tonucci & Partners** sunt raspândite în întreaga țara.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

O resursa importanta: capitalul uman

Silvestro Pasquale admite faptul ca anul în curs va sta tot sub semnul pandemiei de COVID- 19. Totuşi, el are convingerea ca, în contextul acestor scenarii incerte, va fi importanta consolidarea capitalului uman şi profesional de care firma pe care o coordoneaza dispune, urmarind abordari de piaţa strategice în arii de practica specifice. „Toate acestea trebuie sa fie însoţite de o politica extrem de flexibila a onorariilor. Mai mult decât oricând, sa venim în întâmpinarea nevoilor clienţilor legate de tarife constituie o investiţie în consolidarea relaţiilor pe viitor, atunci când aceasta pandemie va ramâne doar o trista amintire", nuanţeaza avocatul.

Încercând sa se raporteze, în primul rând la partea plina a paharului, multe firme utilizeaza la maximum lecţiile pe care le-au primit în aceste vremuri grele. În avocatura, de exemplu, se poate constata ca pandemia a dus la o valorificare eficienta a muncii prin smart working şi la posibilitatea de a câştiga timp cu întâlnirile organizate la distanţa. „Este valabil mai ales pentru o casa de avocatura cum este a noastra, care are şase sedii în Italia, trei în strainatate şi 200 de profesionişti care în mod normal se deplaseaza constant între diversele birouri. Trebuie însa sa menţionez ca anul 2020 a lasat în urma sa o lecţie unica despre importanţa valorii umane în domeniul muncii. Iata ca, în opinia mea, anul 2021 va fi anul în care se va redescoperi un nou '*umanism profesional*'", precizeaza **Silvestro Pasquale**.

Politica organizaţionala pe care T**onucci &Partners** o aplica atât în România, cât şi în celelalte zone în care firma este prezenta, este axata mai ales pe oferirea unor servicii de calitate. Pentru a-şi putea îndeplini acest scop, casa de avocatura mizeaza foarte mult pe capitalul uman de care dispune. „Anul 2020 a fost puternic afectat de pandemia actuala, motiv pentru care nu se poate face o analiza a pieţei onorariilor în afara acestui context excepţional. Cu siguranţa ca o flexibilitate în stabilirea acestora poate constitui un parametru adecvat de referinţa. Casa noastra de avocatura nu a redus absolut deloc onorariile colaboratorilor noştri, menţinându-le neschimbate atât în timpul starii de urgenţa cât şi în cea de-a doua faza. Dimpotriva, am recompensat colegii care, în ciuda restricţiilor, au dat tot ce au putut pe plan profesional. Pentru a atrage noi clienţi, credem ca este esenţial sa propunem nu doar serviciile noastre, ci şi oportunitatea pe care România o poate oferi pe plan economic. Pe scurt, urmarim sa oferim atât o asistenţa juridica, cât şi una strategica raportata la nevoile clienţilor potenţiali. Este evident ca şi în 2021 vom apela intensiv la instrumentul Webinar, în cadrul caruia am jucat un rol principal în 2020, prin acţiuni de succes, inclusiv în colaborare cu principalii actori instituţionali din cadrul asociaţiei Sistema Italia", explica avocatul.

Intra pe portalul de concurenţa pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaţilor din aceasta arie de pra

Anul 2021 este unul de cotitura

Anul 2021 este unul de cotitura atât pentru România, cât şi pentru restul statelor europene. În opinia expertului **Tonucci & Partners**, în 2021 se va afirma puternic capacitatea de implementare a investiţiilor în infrastructura publica, cu referire speciala la project financing, la parteneriatul public-privat, la sectorul achiziţiilor publice. „Mai mult decât atât, Dreptul Muncii va conduce piaţa investiţiilor, ma refer la cea din România, caracterizata printr-un deficit acut de forţa de munca calificata şi care va determina detaşari masive de lucratori din afara Uniunii Europene, cu toate consecinţele care decurg de aici în ceea ce priveşte cotele de intrare şi gestionarea acestora de catre stat. În contextul unui sistem caracterizat prin politici corporative specifice, companiile din România vor fi nevoite sa se conformeze politicilor de conformitate adoptate de principalii investitori straini din ţara, prin

adaptarea proceselor de management. Spre exemplu, tot mai multe societați solicita furnizorilor lor sa dețina certificarea ISO 37001 privind sistemul de management anti-mita, pentru a putea fi incluși pe lista furnizorilor proprii. Casa noastra de avocatura s-a specializat deja de ani de zile în acest domeniu, inclusiv în România, astfel încât sa ofere clienților sai un instrument de sprijin adecvat", detaliaza specialistul.

În ceea ce privește anul 2020, avocatul amintește ca momentul cheie a fost în martie, atunci când a fost adoptat primul Decret prezidențial privind starea de urgența COVID-19, odata cu introducerea restricțiilor de circulație. „Am reușit sa pașim în mod ordonat în aceasta etapa atât de delicata, întrucât am reușit sa investim în cele mai bune software-uri de gestiune a activității de la distanța. De altfel, de ani de zile am implementat sistemul Citrix la toate sediile, atât din Italia cât și din strainatate. Am avut și unele dificultați de gestiune și înca mai avem o parte și în prezent, datorate reglementarilor privind carantina pentru toate persoanele care sosesc din țari din afara României. Dar repet, lucrând de la distanța și adoptând un model de guvernanța care confera puteri coordonatorilor noștri locali, am reușit sa gestionam starea de urgența", subliniaza **Silvestro Pasquale**.

Cu departamentele juridice ale clienților, echipa **Tonucci & Partners** a colaborat în principal de la distanța, desfașurând o activitate de asistența curenta, zilnica, „la minut", cu precadere în prima parte a anului, atunci când incertitudinile legate de reglementarile din perioada starii de urgența COVID au fost în numar mare și multe societați au fost nevoite sa își readapteze activitațile locale ca urmare a restricțiilor. „În acea perioada, casa noastra de avocatura nu numai ca a oferit asistența juridica, dar a jucat și un rol de ținere la curent constanta, relaționând adesea pentru clienți cu administrația publica", arata avocatul.

În tot acest timp, firma a participat la diverse concursuri de oferte. „Pe lânga experiența specifica în domeniul pentru care am concurat, diferența a facut-o oferta financiara și nu atât de mult în ceea ce privește cuantumul acesteia, cât modalitațile de plata. Ținând seama de incertitudinea care predomina, clienții doreau și vor dori în 2021 o flexibilitate semnificativa sub acest aspect. Mai mult decât o reducere a onorariilor, putem vorbi mai degraba de o mai mare flexibilitate în ceea ce privește plațile. Nu am redus onorariile, dar am convenit cu clienții modalitați de încasare care sa vina în întâmpinarea cerințelor lor. În acest mod, am extins termenele de plata, dar am redus volumul de restanțe", menționeaza Partenerul **Tonucci & Partners**.

Prezența constanta, de peste 20 de ani, pe piața locala, lider în asistența acordata multinaționalelor aici

Firma italiana **Tonucci & Partners** a aniversat, în decembrie anul trecut, doua decenii de când a deschis biroul din Bucure timp, în care a activat în țara noastra, **Tonucci & Partners** a bifat atât succese semnificative, cât și momente dificile pe car depaseasca. Iar în 2021 firma continua sa scrie în cartea avocaturii de business din România, activând în arii de practica

La ora actuala, luând în calcul inclusiv personalul of counsel și paralegal, echipa **Tonucci & Partners** din România este fo persoane.

Prezența constanta a firmei italiene de avocatura, de peste 20 de ani, pe piața din țara noastra reprezinta un succes în sine legatura **Tonucci & Partners** cu România s-a cladit etapa cu etapa, fiind presarata atât cu succese, cât și cu greutați. „Toate ne-au facut sa devenim o casa de avocatura lider în acordarea de asistența juridica multinaționalelor italiene din România. C vasta și de foarte înalta calitate. Daca acum 20 de ani erau puține case de avocatura în România cu adevarat structurate, în avocați de la acea vreme au devenit managing partners în cadrul unor case de avocatura de înalt nivel și cu o organizare se nivel internațional. Prin urmare, suntem convinși ca pentru a cuceri piața trebuie sa ne distingem prin calitatea serviciilor oferite clienților noștri", subliniaza **Silvestro Pasquale**, *Partener Tonucci & Partners*.

Debut cu dreptul în 2021

Tonucci & Partners a debutat cu dreptul în anul 2021, echipa de avocați fiind implicata într-o o tranzacție în domeniul asigurarilor, care urmeaza a se finaliza în curând. „Daca acesta este un semnal, cu siguranța suntem încrezatori și convinși ca în 2021 va putea avea loc o reluare a proiectelor de M&A. În mod sigur abordarea va fi dintr-o perspectiva diferita fața de cea din anii anteriori și va putea implica alianțe strategice între companii în sectoare sinergice", declara Silvestro Pasquale.

În 2020, volumul de activitate al firmei de avocatura a fost structurat astfel: 20% - *Dreptul muncii*; 40% - *Corporate și contracte internaționale*; 20% - *Drept administrativ*; 10% - *Protecția datelor*; 10% - *Drept penal corporativ.*

Printre cele mai importante proiecte pe care **Tonucci & Partners** le-a soluționat anul trecut se remarca *asistența oferita grupului Prysmian Cables and Systems* în realizarea unei gradinițe pentru copiii angajaților de la fabrica din Slatina. Avocații au sprijinit clientul, în plina stare de urgența COVID, în toate etapele proiectului, de la etapa de autorizare și pâna la cea de încheiere a contractelor pentru managementul unității.

Un alt mandat a vizat *asistarea Fincantieri Infrastructure Spa în asociere cu Astaldi și IHI* în managementul unei importante lucrari publice, respectiv realizarea Podului Suspendat pe Dunare.

De asemenea, experții casei de avocatura au *asistat un important actor comercial în domeniul producției de componente pentru mașini agricole*, în cadrul unei acțiuni în fața Consiliului Concurenței din România, care s-a încheiat cu pronunțarea unei hotarâri de clasare a dosarului deschis împotriva acestuia.

„În 2020, întreaga echipa a fost la înalțimea sarcinilor care i-au fost încredințate, deci meritul aparține întregii echipe", a conchis **Silvestro Pasquale**.

Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocuparile și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locala