LadyLawyer.ro | Țuca Zbârcea & Asociații prețuiește doamnele din echipa, la ultima runda de promovari 5 din cei 6 noi parteneri fiind femei. Loialitatea, seriozitatea, spiritul de echipa și onestitatea sunt principii calauzitoare în profesia de avocat, spun doamnele din prima linie. Portretele unor avocate de succes și lunga lista a proiectelor coordonate



Succesul în avocatura de business este rezultatul direct al muncii depuse de persoana care a ales sa se dezvolte profesional în acest domeniu.Reușita unui proiect nu depinde de genul celor implicați, ci are legatura cu modul în care echipele formate din experți femei și barbați construiesc, adopta soluții și muncesc împreuna.Țuca Zbârcea & Asociații este una dintre casele de avocatura din liga mare în care doamnele au o reprezentare semnificativa. La finalul anului trecut, echipa de management a firmei s-a extins cu șase avocați asociați, urmare a unei decizii de promovare interna. Dintre cei șase avocați aduși în prima linie, cinci sunt femei, noteaza LadyLawyer, portal din grupul BizLawyer care promoveaza profilul și influența femeilor în profesia de avocat din România.

Oana Gavril, Catalina Mihailescu, Andreea Oprișan, Alexandra Pereș și *Alina Ungureanu* au facut un pas important în cariera lor, promovarea de care se bucura fiind o binemeritata confirmare a profesionalismului de care dau dovada în munca derulata.

În urma acestor promovari interne, echipa de management a **Țuca Zbârcea & Asociații** s-a extins la 34 de avocați asociați, reprezentând cel mai mare numar de parteneri ai unei firme de avocatura locale.

Oana Gavril: Mi-am croit cararea profesionala plecând de la structura mea personala

Oana Gavril este unul dintre avocații români cu o experiența vasta în litigii complexe de drept administrativ și fiscal, dreptul muncii și drept civil, incluzând litigii din domeniul imobiliar și societar.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

Ea este Avocat asociat în cadrul departamentului litigii şi arbitraje al *Ţuca Zbârcea & Asociatii*, iar în ultimii 14 ani a asigurat asistenţa juridica şi reprezentare în litigii privitoare la anularea deciziilor de impunere, în litigii vizând constatarea şi sancţionarea neregulilor aparute în obţinerea şi utilizarea fondurilor europene şi/sau a fondurilor publice naţionale aferente acestora, în litigii privind atacarea autorizaţiilor de construire, a Planurilor Urbanistice Zonale, în litigii vizând contestaţii la decizii de concediere, în cauze privind executarea silita şi raspundere civila contractuala sau delictuala.
A fost implicata şi în arbitraje domestice şi internaţionale complexe.

Biz Lawyer: Cum masuraţi succesul în avocatura?

Oana Gavril: La un prim impuls, ca avocat litigant, raspunsul cel mai la îndemâna ar fi ca succesul se masoara în soluţiile favorabile obţinute în instanţa. Este, însa, un mod simplist, superficial, de a vedea lucrurile. Dupa ani petrecuţi în birou, în culisele fabricarii strategiei şi argumentaţiei din dosare, am înţeles ca, pentru mine, deznodamântul unui dosar este doar o componenta de final a unui proces complex.

La baza acestuia sunt paşii urmaţi cu rabdare, cu perseverenţa, lupta în instanţa (şi în culise) şi, foarte important, încrederea în cauza pe care o susţin şi legatura cu clientul. Pentru mine, succesul înglobeaza şi se masoara deopotriva în toate acestea şi, cel mai important, în bucuria şi mulţumirea exprimata de clienţi. O victorie obţinuta fara aceste componente, fara sa te implici cu toata inima, este doar un succes frivol, care nu aduce satisfacţii reale.

Care au fost criteriile dupa care v-aţi configurat drumul în aceasta profesie?

Mi-am croit cararea profesionala plecând de la structura mea personala, bazata în esenţa pe seriozitate, pe loialitate, implicare totala şi simţul raspunderii. Cred ca aceste ingrediente sunt importante pentru a persevera într-un domeniu ce presupune în primul rând responsabilitate faţa de client şi asumarea soluţiilor şi cailor de acţiune urmate.

Va rog sa enumeraţi proiectele emblematice în care aţi asistat clienţi în ultimul an.

Aş aminti doar ca am fost implicata într-o serie de dispute din domeniul prestarii serviciilor medicale, generate de masurile dispuse prin acte de control emise de case de asigurari de sanatate. Soluţiile obţinute în acest an au condus la anularea actelor autoritaţilor şi au creat premisele obţinerii repararii prejudiciilor create prin aplicarea unor masuri a caror nelegalitate a fost confirmata definitiv pe cale judiciara.

De asemenea, un alt mandat de referinţa pentru mine este disputa tranşata în favoarea unei fundaţii de interes public, care a obţinut în instanţa dreptul de a încasa o finanţare de la bugetul de stat pentru un proiect inedit, dedicat tratamentului bolnavilor cu afecţiuni oncologice, finanţare ce-i fusese anterior refuzata în vederea transferului de ministerul de resort.

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

Catalina Mihailescu: Familia, şcoala, mediul social si cel profesional, în mod evident, m-au „modelat" în grade si forme diferite de-a lungul vietii

Catalina Mihailescu a acumulat o experienţa de 20 de ani în furnizarea de servicii de asistenţa juridica şi reprezentare în restructurari şi reorganizari complexe, atât prin intermediul unor proceduri judiciare, cât şi extra-judiciare, cât şi în proceduri complexe de recuperare de creanţe.

Catalina este Avocat asociat, fiind specializata în materia insolvenţei şi lichidarii, în litigii civile şi comerciale, având dreptul de a pleda în faţa instanţelor române de toate gradele.
„Cartea sa de vizita" include şi o cazuistica bogata în litigii civile şi comerciale, în proiecte complexe de faliment şi executare silita, furnizând servicii legale unui numar considerabil de companii naţionale şi straine în cadrul tuturor etapelor aferente procedurilor de pre-insolvenţa şi de insolvenţa.
De asemenea, Catalina este co-autor al unei lucrari ce trateaza problema falimentului – „Falimentul şi lichidarea" (Editura Universul Juridic, 2015).

***Biz*Lawyer: Care sunt principiile dupa care va ghidaţi în viaţa de zi cu zi?**

Familia, şcoala, mediul social si cel profesional în mod evident m-au „modelat" în grade si forme diferite de-a lungul vietii. Exista, însa, un nucleu de reguli care reprezinta resorturi ale actiunilor si deciziilor pe care le iau zi de zi si, totodata, borne la care ma stradui sa ma raportez în mod constant. Şi anume sa fiu sincera cu mine însami în primul rând si apoi cu cei cu care interactionez, fie ca sunt membri ai familiei, prieteni, simple cunostinte, colegi sau persoane cu care relationez ocazional. Apoi sa ma autodepasesc pentru ca numai asa voi fi multumita de mine si voi putea, la rândul meu, sa îi multumesc pe cei din jurul meu. Sa fiu corecta si echilibrata şi, nu în ultimul rând, sa daruiesc si sa ma bucur atunci când darurile mi se întorc.

Va rog sa numiţi o femeie lider pe care o apreciaţi şi sa ne spuneţi de ce aţi ales-o, care sunt calitaţile pe care le admiraţi - din firma, din domeniul avocaturii sau dintr-un alt domeniu...

Fara a fi monarhista, în mod cert Regina Maria a României m-a fascinat si mi-a captat admiratia.
Pentru mine, ea întruchipeaza tipologia liderului feminin ale carei calitati incontestabile sunt recunoscute atât de admiratori si sustinatori, cât si de adversari de orice natura.

Combinatia reusita dintre putere, vointa, determinare, empatie, caldura si sensibilitate au transformat-o în ochii mei într-un reper de admirat si au adus-o foarte aproape de sufletul meu.

Va rog sa enumeraţi proiectele emblematice în care aţi asistat clienţi în ultimul an.

Activând preponderent în domeniul insolvenţei, clientii – fie ei creditori, debitori sau investitori - ne solicita sprijinul în scopul de a identifica solutii rapide si eficiente de a iesi din aceasta zona a instabilitatii sau dificultatii financiare.

Unul dintre proiectele importante gestionate în anul 2021 a avut ca obiect recuperarea unei creante curente de peste 3,2 milioane de euro împotriva unui debitor aflat în procedura de reorganizare. Dincolo de valoarea importanta a creantei acumulate în perioada de observatie si de reorganizare, proiectul a presupus multiple actiuni si demersuri

judiciare specifice materiei insolvenței, finalizate cu recuperarea efectiva a unor creante ce se acumulasera de-a lungul a peste 3 ani.

Într-un alt mandat, am asistat un investitor care a achizitionat, în cadrul unei proceduri de faliment, un activ imobiliar în valoare de peste 25 milioane de euro, servicile furnizate implicând analize proprii tranzactiilor de real estate, dublate însa de analize si actiuni grefate pe specificul procedurii insolvenței.

Un alt dosar interesant a implicat o procedura de insolvența cu o componenta de extraneitate, ce a determinat aplicarea unor reglementari europene. Astfel, am acordat asistenta si reprezentare unui creditor împotriva unui debitor cu sediul social în România, dar cu centrul intereselor principale situat într-un alt stat membru UE, aspect ce a atras competența unor instanțe straine în privinta deschiderii unei procedurii principale de insolvența, în timp ce instantele din România au fost sesizate cu o cerere de deschidere a unei proceduri de insolvența secundare, teritoriale, cu privire la acelasi debitor.

Intra pe platforma Dispute.Resolution.Center

Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii platite avocaților
INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românesti se situeaza între 100 si 250 de euro/ora. Avocații renumiti în domeniu pot ajunge sa perceapa si o rata de 1.000 euro/ora

Andreea Oprișan: Cel mai important sfat catre tinerii avocați ar fi sa identifice ramura de drept care li se potrivește cel mai mult

Andreea Oprișan combina, în activitatea sa, elemente legale și economice aplicabile în materie de concurența în vederea oferirii de suport în cadrul proiectelor clienților și acoperirii întregului spectru de teme în materie de concurența de la antitrust la programe de conformare, operațiuni de concentrare economica și ajutor de stat.

Andreea este este Avocat asociat în cadrul departamentului de dreptul concurenței al *Țuca Zbârcea & Asociații*, având experiența juridica de 15 ani.
Domeniile de expertiza ale Andreei includ și asistența în materia protecției consumatorului, publicitate, practici comerciale neloiale, drept comercial și contracte.
Experiența sa se extinde asupra unor sectoare economice precum FMCG, agricultura, auto, asigurari, banci, energie, petrol & gaze, servicii, produse farmaceutice și cosmetice, sanatate, distribuție și logistica, retail, media și publicitate etc.

Biz Lawyer: Care credeți ca sunt atuurile care v-au recomandat pentru o poziție de Partener la Țuca Zbârcea & Asociații?

Dreptul concurenței m-a fascinat înca de la momentul la care am luat prima data contact cu aceasta materie în contextul unor cursuri opționale la facultate. Ulterior, având șansa de a practica acest domeniul al dreptului mi-am dat seama ca fac asta cu pasiune. De aceea, eu cred ca cel mai important atu ar fi legat de nivelul de dedicare cu care profesez, echipa de concurența din cadrul firmei fiind cea în care am crescut și în care m-am dezvoltat ca avocat specializat în aceasta arie.
Suplimentar, desigur ca au contat realizarile profesionale în cadrul proiectelor derulate pe parcursul celor 13 ani petrecuți alaturi de *Țuca Zbârcea & Asociații*, profesionalismul, loialitatea fața de firma și aprecierile clienților,

care, nu de puține ori, au revenit catre noi cu mandate tot mai complexe și sofisticate.

Ce sfaturi ați transmite tinerelor care își doresc o cariera de succes în avocatura de business?

Cel mai important sfat catre tinerii avocați ar fi, în contextul unei avocaturi de business din ce în ce mai competitive, sa identifice ramura de drept care li se potrivește cel mai mult, cu care rezoneaza cel mai bine. În momentul în care abordezi fiecare proiect cu entuziasm și pasiune, seriozitate și conștiinciozitate, reușita este garantata mai devreme sau mai târziu.

Pe dvs. v-a motivat sau v-a influențat vreo figura feminina de-a lungul carierei?

Daca ar fi sa ma raportez la o figura feminina care m-a influențat de-a lungul carierei, aceasta nu poate fi decât **Raluca Vasilache**, coordonatoarea departamentului de concurența înca de la înființarea *Țuca Zbârcea & Asociații*, de la care am învațat toate tainele acestui domeniu și care m-a încurajat, susținut și motivat sa-mi doresc mereu mai mult. Raluca nu are doar o personalitate deosebita, dar ea este și un model de profesionalism, fiind de altfel recunoscuta de toate publicațiile de specialitate internaționale ca având un rol central pe piața avocaturii de concurența din România. Așadar, *Raluca Vasilache* este omul caruia îi datorez foarte mult din ceea ce înseamna avocatul *Andreea Oprișan* de azi.

Va rog sa descrieți proiectele emblematice în care ați asistat clienții în ultimul an.

Nu este un secret ca anul 2021 a fost unul atipic, similar lui 2020 prin prisma provocarilor generate de pandemia COVID-19, dar și prin raportare la multitudinea și totodata anvergura mandatelor încredințate de clienți. Astfel, pe parcursul anului trecut, am fost implicata în mai multe investigații ale Consiliului Concurenței și/sau proceduri de contestare în instanța a unor sancțiuni aplicate de autoritatea de concurența pe piețe precum piața echipamentelor agricole, leasing financiar, piata productiei si comercializarii oualor de consum, interpretari noi ale autorității privind instituția facilitatorului în cadrul unor fapte de tip cartel etc.

De asemenea, am oferit consultanța în cadrul operațiunilor de autorizare de concentrari economice pe piețe precum produse farmaceutice, echipamente auto/piese de schimb, noi platforme B2B etc. Alte mandate au avut în vedere implementarea de programe de conformare la nivelul clienților și/sau verificarea de contracte ori politici din perspectiva cerințelor de respectare a legislației de concurența. Și, nu în ultimul rând, am fost implicata și în proiecte vizând ajutoare de stat, inclusiv în contextul în care mediul de afaceri a avut mai multa nevoie de sprijin pentru a depași pandemia COVID-19.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma *www.in-houselegal.ro*. Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Alexandra Pereș: Loialitatea, seriozitatea, spiritul de echipa și onestitatea sunt principiile care îmi calauzesc și exercițiul profesiei

Alexandra Pereș este un avocat cu o practica solida în ceea ce privește aspectele de drept imobiliar din sectorul construcțiilor și urbanism, sectorul de retail, birouri, sectorul energetic. Ea este Avocat asociat, fiind specializata în drept imobiliar, fuziuni și achiziții, drept societar și comercial, bancar și financiar.

Ca parte a experienței sale din ultimii 15 ani, a fost implicata în proiecte majore pe piața românească, coordonând procese de fuziuni și achiziții, restructurare de datorii și creanțe, precum și negocierea garanțiilor aferente, și a asigurat consultanța în legatura cu aspecte din sectorul construcțiilor și urbanismului, implementarea a diverse proiecte imobiliare, structurarea tranzacțiilor imobiliare și a procesului de finanțare aferent, leasing comercial și management imobiliar, precum și în legatura cu diverse aspecte necontencioase ale proiectelor imobiliare și de construcții.

Biz Lawyer: Care a fost cea mai buna decizie legata de profesie/cariera pe care ați luat-o de-a lungul timpului?

Fara îndoiala, faptul ca m-am alaturat echipei Țuca Zbârcea & Asociații în anul 2006 a fost cea mai buna decizie în plan profesional. Aici m-am format ca avocat, aici am gasit îndrumatorii de care aveam nevoie, proiectele care mi se potriveau.

Am trecut prin toate etapele, de la junior lawyer la partener în aria de practica real estate. Nu ma pot imagina facând parte din alta firma, dupa cum nu ma pot imagina profesând avocatura pe o alta arie de practica.

Care sunt valorile pe care le respectați în cariera?

Sunt valorile insuflate de parinți, în spiritul lor am fost crescuta și educata: loialitatea, seriozitatea, spiritul de echipa și onestitatea. Aceste principii îmi calauzesc și exercițiul profesiei, ele reprezinta valori de baza pe care le-am regasit în cadrul echipei *Țuca Zbârcea & Asociații*, pe care eu și colegii mei le împartașim. Atâta timp cât îți exerciți profesia cu seriozitate și onestitate, valorizezi spiritul de echipa și ești loial angajamentelor asumate, succesul este o consecința fireasca.

Va rog sa descrieți proiectele emblematice în care ați asistat clienți în ultimul an.

Anul 2021 a fost unul deosebit de complicat, provocator, dar și interesant pentru întreaga echipa *Țuca Zbârcea & Asociații.* Pandemia, instabilitatea politica, inconsistențele legislative, blocajele generate de suspendarea planurilor de urbanism zonal coordonator ale sectoarelor Municipiului București, toate acestea au fost provocari importante, dar și dificile atât pentru investitorii din domeniul imobiliar, cât și pentru noi, avocații. În acest context complicat, piața de închiriere birouri din marile orașe a fost una extrem de dinamica, dupa cum o dovedesc și tranzacțiile, semnificative ca marime și impact socio-economic, încheiate în aceasta perioada. Printre acestea se numara închirierea unui spațiu generos de birouri de catre un fond american sau închirierea unor facilitați industriale de catre un alt fond american, în scopul extinderii capacitaților de producție în România.

De asemenea, am continuat sa ofer suport juridic clienților cu istoric operațional în țara noastra care s-au confruntat cu diverse provocari pe fondul pandemiei de COVID-19, dar și cu provocari generate de contextul legislativ și socio–economic din 2021.

→ Studiu Refinitiv | La nivel global, *2021 a fost cel mai bun an pentru piața fuziunilor și achizițiilor înregistrat vreodata*. Europa Estica recupereaza mai greu, dar firmele internaționale de avocați cu prezența locala au reușit sa se mențina în top

Alina Ungureanu: Este ideal ca un lider sa îmbine aptitudinile profesionale și calitațile umane

Alina Ungureanu, Avocat asociat, este doctor în drept si avocat pledant cu experiența de 19 ani în litigii comerciale, arbitraje interne si internaționale. Alina s-a în proceduri judiciare legate de faza executarii silite, incluzând recunoasterea si punerea în executare în România a deciziilor judecatoresti sau arbitrale emise de instante internationale.

Pe parcursul carierei sale, a fost implicata în proceduri de insolventa, reorganizare si faliment, ca Membru al Uniunii Naționale a Practicienilor în Insolvența din România din anul 2008.
De asemenea, a coordonat proiecte de asistența în litigii din cele mai diverse domenii, de la drepturi imobiliare si construcții, pâna la litigii în domeniul dreptului asigurarilor, reprezentând unii dintre cei mai mari asiguratori de pe piața sau în domeniul infrastructurii de cai ferate.
Alina are experienta în propuneri legislative (în principal în domeniul procedurii civile) si este autoarea mai multor lucrari de specialitate juridica, aparute în publicații interne și internaționale, precum și a monografiei în materia executarii silite - „Contestația la executare în procesul civil" (Editura Universul Juridic, 2012-2013).

BizLawyer: Când și de ce ați optat pentru o cariera în Drept?

Eu am crescut cu ideea ca voi urma Medicina, poate influențata de parinți. Și am urmat acest drum pâna în primii doi ani de liceu, alegând un profil real, la care se predau materiile necesare pentru admiterea la Medicina.
Turnura s-a produs în vacanța dinaintea clasei a IX-a - o vacanța pe care nu o voi uita niciodata, pentru ca m-am framântat foarte mult, dându-mi seama ca am început un drum influențata fiind de cei din jur, dar pe care nu ma simțeam Eu.

Așa ca am reales, de data aceasta cu sufletul, mi-am ascultat chemarea și am decis ca trebuie sa schimb radical prima opțiune, renunțând la tot ceea ce acumulasem pâna atunci. Mi-am surprins parinții, anunțându-i ca nu voi mai urma Medicina și ca voi da la Drept. A fost cea mai buna alegere pe care puteam sa o fac!

De unde credeți ca a venit leadership-ul profesional - și în ce etape - pentru dumneavoastra?

Cred ca leadership-ul înseamna mai mult decât a avea un plus de experiența si de a coordona echipe. Este vorba și despre efortul de a te dezvolta profesional permanent, de a ramâne mereu la curent cu cele mai noi, creative si inovative tehnici ale domeniului de activitate, de a ști atunci când trebuie sa delegi ori atunci când trebuie sa-ți asumi responsabilitatea, de a fi atent la nevoile echipei si de a le combina într-un mod fericit cu cele ale clienților.

În ceea ce ma privește, am în spate 19 de ani de cariera profesionala, din care 12 ani au presupus și coordonarea de echipe. Am avut șansa sa „cresc" alaturi de modele de profesionalism si de leadership, atât în cadrul școlii - continuate dupa terminarea Facultații de Drept, pentru care îi mulțumesc profesorului Viorel Mihai Ciobanu,

decanul Facultaţii de Drept timp de 10 ani, si coordonatorul meu de doctorat, care m-a învaţat extrem de multe la capitolul profesional-uman -, cât si maeştrilor mei în ale avocaturii. Este ideal ca un lider sa îmbine aptitudinile profesionale şi calitaţile umane şi este ceea ce am avut ocazia sa vad şi sa experimentez la Ţuca Zbârcea & Asociaţii, în cei zece ani de când fac parte din echipa acestei firme.

Va rog sa descrieţi proiectele emblematice în care aţi asistat clienţi în ultimul an.

Unul dintre avantajele de a practica avocatura de business într-o firma de top este accesul la o cazuistica bogata, cu numeroase proiecte emblematice. La aceasta se adauga faptul ca, pentru avocaţii noştri, fiecare dosar sau client este special, fiecare primeşte o atenţie deosebita, indiferent de valoarea care face obiectul litigiului. Daca ar fi totuşi sa aleg câteva mandate care ne-au catalizat eforturile în ultimul an, m-aş referi la dosarele care au vizat revendicari ale unor colecţii de arta incluzând lucrari inestimabile ale celor mai bine cotaţi artişti plastici români sau straini, sau litigiile derivate din proiecte ample de infrastructura, de cai ferate, de construcţii de drumuri sau alte linii de comunicaţie, ori la litigiile generate de efectele contextului pandemic faţa de actori de pe piaţa imobiliara având poziţii şi interese contrare.

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