

LadyLawyer.ro | Țuca Zbârcea & Asociații prețuiește doamnele din echipa, la ultima runda de promovări 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 să se dezvolte profesional în acest domeniu. Reușita unui proiect nu depinde de genul celor implicați, ci are legătura cu modul în care echipele formate din experți femei și bărbați construiesc, adoptă soluții și muncesc împreună. Țuca Zbârcea & Asociații este una dintre casele de avocatură din liga mare în care doamnele au o reprezentare semnificativă. La finalul anului trecut, echipa de management a firmei s-a extins cu șase avocați asociați, urmare a unei decizii de promovare internă. Dintre cei șase avocați aduși în prima linie, cinci sunt femei, notează [LadyLawyer](#), portal din grupul ^{Biz}Lawyer care promovează profilul și influența femeilor în profesia de avocat din România.

Oana Gavril, Catalina Mihailescu, Andreea Oprișan, Alexandra Pereș și Alina Ungureanu au făcut un pas important în cariera lor, promovarea de care se bucura fiind o binemeritată confirmare a profesionalismului de care dau dovadă în munca derulată.

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

Oana Gavril: Mi-am croit cariera profesională plecând de la structura mea personală

Oana Gavril este unul dintre avocații români cu o experiență vastă 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 și arbitraje al *Țuca Zbârcea & Asociații*, iar în ultimii 14 ani a asigurat asistența juridică și reprezentare în litigii privitoare la anularea deciziilor de impunere, în litigii vizând constatarea și sancționarea neregulilor aparute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice naționale aferente acestora, în litigii privind atacarea autorizațiilor de construire, a Planurilor Urbanistice Zonale, în litigii vizând contestații la decizii de concediere, în cauze privind executarea silită și răspundere civilă contractuală sau delictuală.

A fost implicată și în arbitraje domestice și internaționale complexe.

***Biz* Lawyer: Cum măsurați succesul în avocatură?**

Oana Gavril: La un prim impuls, ca avocat litigant, răspunsul cel mai la îndemână ar fi ca succesul se măsura în soluțiile favorabile obținute în instanța. Este, însă, un mod simplist, superficial, de a vedea lucrurile. După ani petrecuți în birou, în culisele fabricării strategiei și argumentației din dosare, am înțeles că, pentru mine, deznodământul unui dosar este doar o componentă de final a unui proces complex.

La baza acestuia sunt pașii urmați cu răbdare, cu perseverență, lupta în instanța (și în culise) și, foarte important, încrederea în cauza pe care o susțin și legătura cu clientul. Pentru mine, succesul înglobează și se măsura deopotrivă în toate acestea și, cel mai important, în bucuria și mulțumirea exprimată de clienți. O victorie obținută fără aceste componente, fără să te implici cu toată inima, este doar un succes frivol, care nu aduce satisfacții reale.

Care au fost criteriile după care v-ați configurat drumul în această profesie?

Mi-am croit cariera profesională plecând de la structura mea personală, bazată în esență pe seriozitate, pe loialitate, implicare totală și simțul răspunderii. Cred că aceste ingrediente sunt importante pentru a persevera într-un domeniu ce presupune în primul rând responsabilitate față de client și asumarea soluțiilor și a căilor de acțiune urmate.

Va rog să enumerați proiectele emblematiche în care ați asistat clienți în ultimul an.

Aș aminti doar că am fost implicată într-o serie de dispute din domeniul prestării serviciilor medicale, generate de măsurile dispuse prin acte de control emise de case de asigurări de sănătate. Soluțiile obținute în acest an au condus la anularea actelor autorităților și au creat premisele obținerii reparării prejudiciilor create prin aplicarea unor măsuri a căror nelegalitate a fost confirmată definitiv pe cale judiciară.

De asemenea, un alt mandat de referință pentru mine este disputa tranșată în favoarea unei fundații de interes public, care a obținut în instanța dreptul de a încasa o finanțare de la bugetul de stat pentru un proiect inedit, dedicat tratamentului bolnavilor cu afecțiuni oncologice, finanțare ce-i fusese anterior refuzată în vederea transferului de ministerul de resort.

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

Catalina Mihailescu: Familia, școala, 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 experiență de 20 de ani în furnizarea de servicii de asistență juridică și reprezentare în restructurări și reorganizări complexe, atât prin intermediul unor proceduri judiciare, cât și extra-judiciare, cât și în proceduri complexe de recuperare de creanțe.

Catalina este Avocat asociat, fiind specializată în materia insolvenței și lichidării, în litigii civile și comerciale, având dreptul de a pleda în fața instanțelor române de toate gradele.

„Cartea sa de vizită” include și o cazuistică bogată în litigii civile și comerciale, în proiecte complexe de faliment și executare silită, furnizând servicii legale unui număr considerabil de companii naționale și străine în cadrul tuturor etapelor aferente procedurilor de pre-insolvență și de insolvență.

De asemenea, Catalina este co-autor al unei lucrări ce tratează problema falimentului – „Falimentul și lichidarea” (Editura Universul Juridic, 2015).

^{Biz}Lawyer: Care sunt principiile după care va ghidați în viața de zi cu zi?

Familia, școala, mediul social și cel profesional în mod evident m-au „modelat” în grade și forme diferite de-a lungul vieții. Există, însă, un nucleu de reguli care reprezintă resorturi ale acțiunilor și deciziilor pe care le iau zi de zi și, totodată, borne la care mă străduiesc să mă raportez în mod constant. Și anume să fiu sinceră cu mine însămi în primul rând și apoi cu cei cu care interacționez, fie că sunt membri ai familiei, prieteni, simple cunoscute, colegi sau persoane cu care relationez ocazional. Apoi să mă autodepășesc pentru că numai așa voi fi mulțumită de mine și voi putea, la rândul meu, să îi mulțumesc pe cei din jurul meu. Să fiu corectă și echilibrată și, nu în ultimul rând, să dau și să mă bucur atunci când darurile mi se întorc.

Va rog să numiți o femeie lider pe care o apreciați și să ne spuneți de ce ați ales-o, care sunt calitățile pe care le admirați - din firma, din domeniul avocaturii sau dintr-un alt domeniu...

Fără a fi monarhistă, în mod cert Regina Maria a României m-a fascinat și mi-a captat admirația.

Pentru mine, ea întruchipează tipologia liderului feminin ale cărei calități incontestabile sunt recunoscute atât de admiratori și susținători, cât și de adversari de orice natură.

Combinatia reușită dintre putere, voință, determinare, empatie, căldură și sensibilitate au transformat-o în ochii mei într-un reper de admirat și au adus-o foarte aproape de sufletul meu.

Va rog să enumerați proiectele emblematiche în care ați asistat clienți în ultimul an.

Activând preponderent în domeniul insolvenței, clienții – fie ei creditori, debitori sau investitori - ne solicită sprijinul în scopul de a identifica soluții rapide și eficiente de a ieși din această zonă a instabilității sau dificultății financiare.

Unul dintre proiectele importante gestionate în anul 2021 a avut ca obiect recuperarea unei creanțe curente de peste 3,2 milioane de euro împotriva unui debitor aflat în procedura de reorganizare. Dincolo de valoarea importantă a creanței acumulate în perioada de observare și de reorganizare, proiectul a presupus multiple acțiuni și demersuri

judiciare specifice materiei insolvenței, finalizate cu recuperarea efectivă a unor creanțe ce se acumulaseră de-a lungul a peste 3 ani.

Într-un alt mandat, am asistat un investitor care a achiziționat, în cadrul unei proceduri de faliment, un activ imobiliar în valoare de peste 25 milioane de euro, serviciile furnizate implicând analize proprii tranzacțiilor de real estate, dublate însă de analize și acțiuni grefate pe specificul procedurii insolvenței.

Un alt dosar interesant a implicat o procedură de insolvență cu o componentă de extraneitate, ce a determinat aplicarea unor reglementări europene. Astfel, am acordat asistență și 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 privința deschiderii unei procedurii principale de insolvență, în timp ce instanțele din România au fost sesizate cu o cerere de deschidere a unei procedurii de insolvență secundară, teritoriale, cu privire la același debitor.

Intra pe platforma Dispute.Resolution.Center

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii plătite avocaților](#)

[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/oră. Avocații renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră](#)

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

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

Andreea este Avocat asociat în cadrul departamentului de dreptul concurenței al *Țuca Zbârcea & Asociații*, având experiența juridică de 15 ani.

Domeniile de expertiză 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, agricultură, auto, asigurări, bănci, energie, petrol & gaze, servicii, produse farmaceutice și cosmetice, sănătate, distribuție și logistică, retail, media și publicitate etc.

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

Dreptul concurenței m-a fascinat încă de la momentul la care am luat prima dată contact cu această materie în contextul unor cursuri opționale la facultate. Ulterior, având șansa de a practica acest domeniu al dreptului mi-am dat seama că fac asta cu pasiune. De aceea, eu cred că cel mai important atu ar fi legat de nivelul de dedicare cu care profezez, echipa de concurență din cadrul firmei fiind cea în care am crescut și în care m-am dezvoltat ca avocat specializat în această arie.

Suplimentar, desigur că au contat realizările profesionale în cadrul proiectelor derulate pe parcursul celor 13 ani petrecuți alături de *Țuca Zbârcea & Asociații*, profesionalismul, loialitatea față de firmă și aprecierile clienților,

care, nu de puține ori, au revenit către 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 către tinerii avocați ar fi, în contextul unei avocaturi de business din ce în ce mai competitive, să identifice ramura de drept care li se potrivește cel mai mult, cu care rezonază cel mai bine. În momentul în care abordezi fiecare proiect cu entuziasm și pasiune, seriozitate și conștiinciozitate, reușita este garantată mai devreme sau mai târziu.

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

Dacă ar fi să mă raportez la o figură feminină care m-a influențat de-a lungul carierei, aceasta nu poate fi decât **Raluca Vasilache**, coordonatoarea departamentului de concurență încă de la înființarea *Tuca Zbârcea & Asociații*, de la care am învățat toate tainele acestui domeniu și care m-a încurajat, susținut și motivat să-mi doresc mereu mai mult. Raluca nu are doar o personalitate deosebită, dar ea este și un model de profesionalism, fiind de altfel recunoscută de toate publicațiile de specialitate internaționale ca având un rol central pe piața avocaturii de concurență din România. Așadar, *Raluca Vasilache* este omul cărui îi datorez foarte mult din ceea ce înseamnă avocatul *Andreea Oprișan* de azi.

Va rog să descrieți proiectele emblematiche în care ați asistat clienții în ultimul an.

Nu este un secret că anul 2021 a fost unul atipic, similar lui 2020 prin prisma provocărilor generate de pandemia COVID-19, dar și prin raportare la multitudinea și totodată anvergura mandatelor încredințate de clienți. Astfel, pe parcursul anului trecut, am fost implicată în mai multe investigații ale Consiliului Concurenței și/sau proceduri de contestare în instanță a unor sancțiuni aplicate de autoritatea de concurență pe piețe precum piața echipamentelor agricole, leasing financiar, piața producției și comercializării ouălor de consum, interpretări noi ale autorității privind instituția facilitatorului în cadrul unor fapte de tip cartel etc.

De asemenea, am oferit consultanță în cadrul operațiunilor de autorizare de concentrări 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 concurență. Și, nu în ultimul rând, am fost implicată și în proiecte vizând ajutoare de stat, inclusiv în contextul în care mediul de afaceri a avut mai multă nevoie de sprijin pentru a depăși pandemia COVID-19.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme 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 specializată în drept imobiliar, fuziuni și achiziții, drept societărilor și comercial, bancar și financiar.

Ca parte a experienței sale din ultimii 15 ani, a fost implicată 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 legătură 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 legătură 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?**

Fără îndoială, faptul că m-am alăturat echipei Țuca Zbârcea & Asociații în anul 2006 a fost cea mai bună decizie în plan profesional. Aici m-am format ca avocat, aici am găsit îndrumătorii de care aveam nevoie, proiectele care mi se potriveau.

Am trecut prin toate etapele, de la junior lawyer la partener în aria de practică real estate. Nu mă pot imagina făcând parte din alta firmă, după cum nu mă pot imagina profesând avocatura pe o altă arie de practică.

Care sunt valorile pe care le respectați în cariera?

Sunt valorile insuflate de părinți, în spiritul lor am fost crescută și educată: loialitatea, seriozitatea, spiritul de echipă și onestitatea. Aceste principii îmi calauzesc și exercițiul profesiei, ele reprezintă valori de bază pe care le-am regăsit în cadrul echipei Țuca Zbârcea & Asociații, pe care eu și colegii mei le împărtășim. Atât timp cât îți exerciți profesia cu seriozitate și onestitate, valorizezi spiritul de echipă și ești loial angajamentelor asumate, succesul este o consecință firească.

Va rog să descrieți proiectele emblematic în care ați asistat clienți în ultimul an.

Anul 2021 a fost unul deosebit de complicat, provocator, dar și interesant pentru întreaga echipă Țuca Zbârcea & Asociații. Pandemia, instabilitatea politică, inconsistențele legislative, blocajele generate de suspendarea planurilor de urbanism zonal coordonator ale sectoarelor Municipiului București, toate acestea au fost provocări importante, dar și dificile atât pentru investitorii din domeniul imobiliar, cât și pentru noi, avocați. În acest context complicat, piața de închiriere birouri din marile orașe a fost una extrem de dinamică, după cum o dovedesc și tranzacțiile, semnificative ca mărime și impact socio-economic, încheiate în această perioadă. Printre acestea se numără închirierea unui spațiu generos de birouri de către un fond american sau închirierea unor facilități industriale de către un alt fond american, în scopul extinderii capacităților de producție în România.

De asemenea, am continuat să ofer suport juridic clienților cu istoric operațional în țara noastră care s-au confruntat cu diverse provocări pe fondul pandemiei de COVID-19, dar și cu provocări 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 recuperează mai greu, dar firmele internaționale de avocați cu prezența locală au reușit să se mențină în top](#)

Alina Ungureanu: Este ideal ca un lider să îmbine aptitudinile profesionale și calitățile umane

Alina Ungureanu, Avocat asociat, este doctor în drept și avocat pledant cu experiența de 19 ani în litigii comerciale, arbitraje interne și internaționale. Alina s-a în proceduri judiciare legate de faza executării silite, incluzând recunoașterea și punerea în executare în România a deciziilor judecătorești sau arbitrale emise de instanțe internaționale.

Pe parcursul carierei sale, a fost implicată în proceduri de insolvență, reorganizare și faliment, ca Membru al Uniunii Naționale a Practicienilor în Insolvență din România din anul 2008.

De asemenea, a coordonat proiecte de asistență în litigii din cele mai diverse domenii, de la drepturi imobiliare și construcții, până la litigii în domeniul dreptului asigurărilor, reprezentând unii dintre cei mai mari asiguratori de pe piața sau în domeniul infrastructurii de cai ferate.

Alina are experiența în propuneri legislative (în principal în domeniul procedurii civile) și este autoarea mai multor lucrări de specialitate juridică, aparute în publicații interne și internaționale, precum și a monografiei în materia executării silite - „Contestația la executare în procesul civil” (Editura Universul Juridic, 2012-2013).

***Biz*Lawyer: Când și de ce ați optat pentru o carieră în Drept?**

Eu am crescut cu ideea că voi urma Medicina, poate influențată de părinți. Și am urmat acest drum până 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 vacanță pe care nu o voi uita niciodată, pentru că m-am frământat foarte mult, dându-mi seama că am început un drum influențat fiind de cei din jur, dar pe care nu mă simțeam Eu.

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

De unde credeți că a venit leadership-ul profesional - și în ce etape - pentru dumneavoastră?

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

În ceea ce mă privește, am în spate 19 de ani de carieră profesională, din care 12 ani au presupus și coordonarea de echipe. Am avut șansa să „cresc” alături de modele de profesionalism și de leadership, atât în cadrul școlii - continuate după terminarea Facultății de Drept, pentru care îi mulțumesc profesorului Viorel Mihai Ciobanu,

decanul Facultății de Drept timp de 10 ani, și coordonatorul meu de doctorat, care m-a învățat extrem de multe la capitolul profesional-uman -, cât și măștrilor mei în ale avocaturii. Este ideal ca un lider să îmbine aptitudinile profesionale și calitățile umane și este ceea ce am avut ocazia să vad și să experimentez la Țuca Zbârcea & Asociații, în cei zece ani de când fac parte din echipa acestei firme.

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

Unul dintre avantajele de a practica avocatura de business într-o firmă de top este accesul la o cazuistică bogată, cu numeroase proiecte emblematice. La aceasta se adaugă faptul că, pentru avocații noștri, fiecare dosar sau client este special, fiecare primește o atenție deosebită, indiferent de valoarea care face obiectul litigiului. Dacă ar fi totuși să aleg câteva mandate care ne-au catalizat eforturile în ultimul an, m-aș referi la dosarele care au vizat revendicări ale unor colecții de artă incluzând lucrări inestimabile ale celor mai bine cotați artiști plastici români sau străini, sau litigiile derivate din proiecte ample de infrastructură, de cai ferate, de construcții de drumuri sau alte linii de comunicație, ori la litigiile generate de efectele contextului pandemic față de actori de pe piața imobiliară având poziții și interese contrare.

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