

Practica de Concurența de la Țuca Zbârcea & Asociații rămâne etalon pe piața locală, cu o echipă evidențiată în ghidurile internaționale și performanța constantă în mandatele încredințate | Raluca Vasilache (Partener): Ultimul an a fost cu adevărat special, având privilegiul de a lucra în câteva tranzacții stimulante din punct de vedere profesional. A crescut considerabil practica în domeniul autorizării investițiilor straine și se remarcă o pondere mai mare a investigațiilor



Practica de concurență cu „motorul turat” și reflexe impecabile: acesta este profilul Țuca Zbârcea & Asociații (TZA) în ultimul an și probabil în următorul. Investigațiile au crescut ca număr și ritm, iar dosarele de controlul concentrărilor au devenit mai semnificative pe fondul unor tranzacții cu impact de piață. Conformarea a ieșit din zona formală și a intrat în zona operațională, cu traininguri aplicate, simulări și audit al fluxurilor de date, în timp ce FDI a trecut în regiunea de zi cu zi. Consiliul Concurenței rămâne extrem de activ, cu anchete sectoriale și standarde economice mai exigente, iar supravegherea se extinde prin autoritățile din sectoarele naval și feroviar. În paralel, piața muncii a intrat definitiv în câmpul de aplicare al normelor de concurență, iar „labor antitrust” a urcat în agenda companiilor. Legal 500 EMEA poziționează echipa în **Tier 1** la „EU and competition”, cu Raluca Vasilache drept „Leading partner” și Andreea Oprișan „Next Generation Partner”, iar Chambers Europe confirmă excelența echipei. Testimoniile din directoare conturează „dream team”-ul de concurență, în timp ce proiectele emblematiche arată amplitudinea portofoliului. În acest peisaj, avantajul competitiv al echipei rămâne același: luciditate strategică, disciplină procedurală și o cultură a prevenției care produce rezultate.

În ultimele 12–18 luni, practica de Concurență din cadrul Țuca Zbârcea & Asociații a trecut printr-un ciclu intens și matur, în care investigațiile, concentrările economice, proiectele de conformare și noile exigențe FDI s-au reunit într-un cadru mult mai încărcat decât în perioadele precedente. Nu vorbim doar de volum, ci de ritm, profunzime analitică și presiune instituțională resimțită în fiecare fază a dosarelor. Așa cum punctează [Raluca Vasilache](#), Partener și coordonatoare a practicii de dreptul concurenței a firmei, în portofoliul casei de avocați „se remarcă o pondere mai mare a investigațiilor, atât prin numărul lor cât și prin activitatea mai intensă derulată de autoritate în aceste ultime 12 luni - solicitări de informații, întâlniri.” Din aceasta mișcare rezultă un mix de mandate mult mai granular, în care logistica răspunsurilor rapide către autoritate, finețea argumentelor economice și coordonarea internă cu echipele clienților au devenit, toate, verigi esențiale în derularea proiectelor.

În aceeași zonă de accelerare se înscrie și capitolul concentrărilor economice. Dacă numărul tranzacțiilor nu a „explodat”, complexitatea a urcat semnificativ. „În egala măsură, zona de concentrări economice a adus mai multe provocări în acest an, nu atât prin numărul tranzacțiilor, cât prin complexitatea uneia dintre ele - tranzacția Vodafone-Telekom Romania - care a implicat efort și inovație în egala măsură”, a explicat avocata intervievată de **BizLawyer**. Cazuri ca acesta cer strategie ex-ante, cartografiere fină a piețelor relevante, testare de ipoteze, modelare a efectelor și, nu în ultimul rând, un dialog instituțional consistent cu autoritatea. De altfel, în postura de „arbitru” al fluxurilor de informații și raționamentelor economice, avocatul de concurență ajunge să fie, în tranzacții, un designer al vizibilității: cât aratăm, când aratăm, cum explicăm.

Citește și

[→ Lexology Competition Rankings 2025 | Cine sunt avocații români care modelează practica de concurență pe piața locală: Catalin Suliman \(Filip & Company\) și Georgiana Badescu \(Schoenherr\), printre avocații considerați Thought Leaders. Manuela Guia \(GNP Guia Naghi & Partners\), Georgeta Dinu \(NNDKP\), Andreea Oprișan și Raluca Vasilache \(Țuca Zbârcea & Asociații\), în nucleul de forță al practicii pe piața locală](#)

Clienții devin tot mai conștienți de riscurile implicate de încălcări ale legislației concurenței

Pe latura de conformare, semnalul din piață este unul de consolidare: companiile cer din ce în ce mai multă claritate operațională și mecanisme de prevenție. „Zona de conformare rămâne constantă, clienții devin tot mai conștienți de riscurile implicate de încălcări ale legislației concurenței și, în consecință, solicită asistența noastră atât pentru revizuirea contractelor și practicilor, cât și pentru asigurarea sesiunilor de formare în domeniu”, spune **Raluca Vasilache**. Dinamicile interne – training, audit de practici, due diligence contractual – se leagă natural de dinamica externă a pieței, iar firmele înțeleg că robustețea conformării înseamnă, în final, costuri mai mici în faze tensionate și libertate sporită de mișcare în proiectele de creștere.

Într-un registru separat în dinamica explozivă a activității pe ”procedura FDI”, unde schimbarea de magnitudine este clar perceptibilă. „Nu în ultimul rând, a crescut considerabil practica în domeniul autorizării investițiilor străine (așa-numita ‘procedura FDI’), data fiind prudența (poate, excesivă) în interpretarea conceptului de investiție nouă și a domeniilor de activitate ce intra sub incidența autorizării”, menționează coordonatoarea practicii de Concurență de la TZA. Pentru avocați, aceasta prudență se traduce în nevoia de a anticipa trasee administrative alternative, de a calibra cronologii realiste și de a pregăti dosare impecabil fundamentate pe definirea activelor, lanțurilor valorice și sensibilităților sectoriale.

Pe fundalul tuturor acestor dosare, Consiliul Concurenței a conturat, la rândul său, o prezență mai intensă. „Consiliul Concurenței își menține ritmul susținut cu care ne-a obișnuit în ultimii ani, însă pare că ultimele 12 luni au fost mai prolifiche, comparativ cu perioada anterioară”, spune **Raluca Vasilache**. Aceasta creștere se vede atât în investigațiile deschise anterior – unde impulsul procedural a fost vizibil – cât și în agenda de anchete sectoriale. „De remarcat activitatea susținută în cadrul unor investigații deschise în anii anteriori, creșterea numărului de anchete sectoriale (atât nou deschise, cât și finalizate), o mai mare implicare a unității Economistului Șef care, după câțiva ani de aparentă lipsă, își face din nou prezența sub conducerea unui nou director”, remarcă

interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. Pentru practicieni, revenirea puternică a expertizei economice în dosare înseamnă standarde probatorii mai exigente și o așteptare în privința argumentației susținute de dovezi.

În același registru al extinderii teritoriale a supravegherii, **Raluca Vasilache** notează o revigorare instituțională dincolo de Consiliul Concurenței: „Observăm, de asemenea, revigorarea Consiliului de Supraveghere în Domeniul Naval și a Consiliului de Supraveghere în Domeniul Feroviar care acum își fac simțita prezența din ce în ce mai mult prin analize, studii, rapoarte pe care le emit către public.” Practic, paleta actorilor cu inițiativa analitică crește, iar aceasta pluralitate reclame de la companii o cartografiere mai atentă a interlocutorilor publici și a standardelor acestora.

În privința „următoarelor ținte”, răspunsul onest este că volatilitatea economică face predicția riscantă. „Greu de anticipat direcțiile de interes ale Consiliului, în contextul economic tumultuos actual”, arată **Raluca Vasilache**. Chiar și așa, există o axă de continuitate: reacția rapidă la ceea ce devine subiect „fierbinte” în piață sau în spațiul public. „Dincolo de eventuale investigații pe care le vor deschide indiferent de industrie, dacă vor obține indicii

relevante, cel mai probabil, se va pastra linia de pâna acum, ce se traduce în implicarea imediata în subiectele fierbinți ale zilei”, susține avocata. Un exemplu concret vine din retailul alimentar, unde monitorizarea regulilor și evaluarea impactului au devenit constante. „În aceasta linie remarcam implicarea autorității în zona de comercializare a produselor alimentare, domeniu în care monitorizeaza respectarea prevederilor legale și evalueaza impactul.” Iar aceasta disponibilitate de a interveni poate fi exportata, în funcție de context, catre alte zone sensibile ale economiei. „Similar, ar putea dobândi atribuții legale sau și-ar putea arata interesul în orice alte zone economice și sociale de actualitate”, adauga coordonatoarea practicii de Concurența din cadrul TZA.

Citește și

[→ Cum lucreaza avocații firmei Tuca Zbârcea & Asociații în proiectele de obținere și implementare a ajutoarelor de stat și cum îi pot ajuta pe clienții care solicita asistența | Șansele unui proiect depind de caracteristicile sale intrinseci, de îndeplinirea criteriilor de eligibilitate și de corectitudinea cu care sunt colectate documentele necesare depunerii dosarului. De vorba cu Raluca Vasilache \(Partener\) și Andreea Opreșan \(Partener\) despre pașii care trebuie urmați și aspectele sensibile de care companiile trebuie sa țina cont](#)

Datele devin un adevarat activ cheie pentru anumite industrii

Pe frontul tehnologiei, tema datelor a intrat definitiv în „miezul” evaluărilor de concurență. „În practica curentă, pot interveni scenarii foarte variate privind gestionarea de date.” Dinamicile digitale fac piețele mai transparente, iar companiile, inevitabil, își rafineaza instrumentele de analiza. „Considerând dezvoltarea tehnologica actuala, este perfect normal ca agenții economici sa analizeze parametrii informatici, preferințele clienților, acțiunile publice ale concurenței.” În aceasta logica, internetul, IT și AI aduc vizibilitate fara precedent. „Deschiderea catre internet, IT, AI transparentizeaza în mod natural piețele.” Totuși, tocmai aceasta abundența de semnale impune rigori suplimentare de conformare atunci când analizele depășesc zona datelor publice.

Linia roșie este clar trasata de regulile de concurență: „Din perspectiva conformării cu normele de concurență, este important de subliniat ca orice analize ori predicții sa se bazeze pe date ce sunt în mod natural publice și agregate”, nuanțeaza **Raluca Vasilache**. În oglinda, „orice date comerciale ce sunt transmise ori schimbate cu terți, chiar și într-un sens unilateral, și care nu provin din surse publice ori nu sunt agregate, pot ridica riscuri de concurență.” În practica, aceasta înseamna guvernanta de date, procese clare pe acces și agregare, clauze contractuale care reduc hazardul informațional și audit intern al fluxurilor sensibile. Nu exista, însa, rețete universale, avertizeaza partenera Tuca Zbârcea & Asociații: „Fara a putea exista o formula universala având în vedere complexitatea și nivelul ridicat de inovație privind proiectele IT din prezent, trebuie analizat de la caz la caz, în funcție de particularitățile proiectului pâna la ce punct proiectul este conform și unde încep riscurile.” Iar aceasta analiza inter-disciplinara trebuie sa atinga simultan trei planuri – confidențialitate, comerț și concurență. „Mai mult, trebuie avuta în vedere o analiza care vizeaza atât partea de conformare din punct de vedere al protecției datelor cu caracter personal, cât și latura comerciala a proiectului și interacțiunea cu regulile de concurență.” Concluzia de fond este ca datele s-au transformat într-un activ strategic cu efecte de antrenare în multiple industrii. „Totodata, se pune problema modalității de utilizare a datelor ce devin un adevarat activ cheie pentru anumite industrii”,

puncteaza interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Un alt capitol în plina ascensiune este „labor antitrust” – intersecția dintre regulile de concurență și piața muncii. Aici, practica firmei a fost proactiva: „De foarte mult timp am sesizat în practica clienților faptul ca anumite clauze ce restricționeaza libertatea de mișcare a personalului pot ridica probleme de concurență, iar nu doar de dreptul muncii”, spune **Raluca Vasilache**. Tabloul european a împins, la rândul sau, tema în prim-plan: „În ultimul timp, Comisia Europeana și autoritățile de concurență din UE și-au concentrat din ce în ce mai mult atenția pe aceasta

zona de aplicare a normelor de concurență (piața forței de muncă).” Argumentul de fundal e simplu și solid: „La finalul zilei, aceasta abordare este normală întrucât este vorba de un activ cheie (personalul angajat) similar oricărei alte resurse necesare activității curente desfășurată de o societate comercială”, conchide avocata interviuata de publicația noastră.

Pe palierul ghidajului practic, tendința trans-frontaliera capătă contur: „Recent (*septembrie 2025, NR..*) autoritatea de concurență din Marea Britanie (*CMA – Competition & Markets Authority*) a emis chiar linii directoare privind aspecte ce ar trebui avute în vedere de agenții economici în contextul eforturilor de recrutare, pentru stabilirea pachetelor salariale sau a altor condiții de muncă”, afirma **Raluca Vasilache**. Din acest unghi, concluzia este limpede: „Acest fapt atestă interesul autorităților pentru acest domeniu.” În plan local, se anunță o agendă încărcată: „Ca atare, așteptam un interes ridicat din partea autorităților privind aplicarea normelor de concurență asupra relațiilor de muncă, Consiliul Concurenței având deja în lucru o investigație pe acest subiect.” Pentru companii, asta înseamnă „igiena” contractuală în politica de recrutare, prudența în schimburile de informații salariale, coduri de conduită atent calibrate în asociații și un sistem de traininguri dedicate echipelor HR și top managementului.

Privind în ansamblu, prima concluzie e că harta riscurilor și oportunităților în concurență s-a aglomerat. Investigațiile s-au înmulțit și se derulează mai alert, tranzacțiile cer inovație și argumente sofisticate, conformarea devine un „must” operațional, iar FDI adaugă un filtru suplimentar pe proiectele de investiții. A doua concluzie e că intensitatea instituțională nu da semne de oboseală, iar expertiza economică revine în prim-planul dosarelor. Iar a treia – poate cea mai relevantă pentru următoarele 12 luni – e că tehnologia și piața muncii au intrat definitiv în nucleul analizei de concurență, cu un impact direct asupra deciziilor de business. În acest tablou, perspectiva Ralucai Vasilache oferă un barometru clar al mișcărilor din piață: combinația dintre prudență, rigoare și anticipare rămâne singura rețetă de reziliență într-un peisaj care se schimbă, vizibil, de la o lună la alta.

Citește și

[→ Mitel & Asociații se remarcă în practica de Concurență prin rigoare și sincronizare, oferind clienților remedii ținute, viteza procedurală și certitudine în calendarul de closing | Sub coordonarea partenerului Șerban Sucnea, firma asigură trasee clare de conformare, maximizează predictibilitatea autorizărilor și păstrează direcția tranzacțiilor într-un peisaj normativ exigent și bine articulat](#)

Cum arată lucrurile în mecanica fină a practicii

Dacă în prima parte a discuției cu redactorii ^{Biz}**Lawyer, Rodica Vasilache** a arătat cum se redesenează harta dosarelor de concurență, pe final coordonatoarea ariei de Concurență de la Țuca Zbârcea & Asociații a coborât în mecanica fină a practicii: licitațiile publice și riscurile de trucare, controlul concentrărilor, procedurile FDI, ajutoarele de stat, apoi programele de conformare și guvernarea. Pe toate aceste fronturi, Țuca Zbârcea & Asociații mizează pe disciplina procedurală, claritate tactică și un dialog permanent cu clienții. Iar mesajul **Ralucai Vasilache**, Partener TZA, e tranșant chiar din deschidere: „Posibila trucare a licitațiilor este și va rămâne pentru multă vreme un subiect de interes pentru autoritatea de concurență.” În traducere practică, nu există „sezon mort” pe zona de achiziții publice – doar pattern-uri tot mai subtile și o nevoie constantă de prevenție.

Pe teren, echipa a întâlnit atât scheme clasice, cât și scenarii sofisticate care ocolesc rivalitatea dintre distribuitorii

aceleiași marci. „Am întâlnit în practica și trucare licitațiilor de către concurenți direct, dar și situații, tot mai numeroase, în care producatorul se implica în acest ‘joc’ și împarte licitațiile între distribuitorii sai, eludând astfel concurența intra-marca”, dezvaluie avocata. Dincolo de diagnostic, cheia e schimbarea de comportament. „Sesiunea de training funcționează, dar în timp, pentru ca angajații implicați în redactarea ofertelor și/sau negocierea unor eventuale asocieri trebuie să conștientizeze la nivel personal riscurile implicate de acțiunile lor ce par, conform practicii lor, ‘normalul pieței’ ”, adaugă coordonatoarea practicii de Concurență de la TZA. Cu alte cuvinte, programele de integritate au efect cumulativ: iterezi, contextualizezi, simulezi situații realiste și, treptat, reușești să rescrii reflexele operaționale. Iar atunci când investiția e consecventă, rezultatul se vede. „Am văzut rezultate spectaculoase acolo unde compania a investit în training constant, variat și aplicat spețelor proprii, oamenii fiind dispuși să învețe și să corecteze acele abordări din categoria ‘așa face toată piața’ ”, subliniază **Raluca Vasilache**. Pentru clienți, asta se traduce în screening riguros al ofertelor, trasee clare de aprobare internă și o cultură în care „normalul pieței” nu mai scuza derapaje.

În registrul controlului concentrărilor, anul trecut a adus acele mandate rare, cu miza sistemică și complexitate neobișnuită. „Ultimul an a fost cu adevărat special, având privilegiul de a lucra în câteva tranzacții stimulante din punct de vedere profesional și care nu pot, în mod natural, interveni foarte des pe piața, datorită complexității particulare”, nuanțează interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. Un caz-fanion: reconfigurarea pieței de telefonie mobilă. „Un astfel de proiect este [achiziția Telekom Romania Mobile de către Vodafone Romania, tranzacție deosebit de complexă](#) din perspectiva schimbărilor relevante la nivelul pieței (trecerea de la 4 la 3 operatori de telefonie mobilă) și modalității de structurare, o parte din activele societății țintă (activitatea de prepaid) fiind concomitent achiziționate de un terț (Digi)”, spune **Raluca Vasilache**. În astfel de dosare, arhitectura argumentelor e la fel de importantă ca designul tranzacției. „Tranzacția a presupus un program intens de pregătire a notificării și argumentelor, inclusiv a unei analize economice solide împreună cu echipa Frontier Economics, răspunsuri la solicitări complexe de informații din partea Consiliului Concurenței și un set de angajamente care au eliminat posibilele îngrijorări ale autorității.” Privind dincolo de componenta tehnică, rămâne colaborarea strânsă cu clientul, pe care partenera TZA o menționează explicit: „Mulțumim pe această cale echipei Vodafone Romania pentru încrederea în echipa noastră prin încredințarea acestui proiect deosebit de important, precum și pentru tot suportul acordat pe parcursul procedurii în fața autorității.”

Din perspectiva calibrării procedurii, regula rămâne pragmatismul: dacă nu există îngrijorări substanțiale, se poate merge pe formularul simplificat; altfel, dosarul se construiește pe schema completă, cu toate verificările aferente. „Astfel, în mod normal, în cazul unor tranzacții ce nu comportă probleme substanțiale de concurență, tranzacțiile pot fi notificate pe baza unui formular simplificat”, spune avocata. Dar nu forma dictează fondul, ci invers: „Cu toate acestea, utilizarea unui tip de formular (simplificat sau complet) depinde de complexitatea tranzacției, piața relevantă și cotele de piață ale părților, echipa de avocați adaptându-se structurii tranzacției în lucru”, adaugă ea. În practică, asta înseamnă să anticipezi peisajul concurențial, să testezi scenarii și să pregătești din timp angajamentele capabile să stingă îngrijorările autorității.

În paralel, screeningul investițiilor străine (*FDI*) a trecut din categoria „special topics” în rutina fiecărei săptămâni de lucru. „Procedurile *FDI* au devenit un subiect la ordinea zilei în activitatea curentă.” Nu orice *FDI* „trage” după sine și notificare de concentrare, explică **Raluca Vasilache**, iar practica a confirmat multiple configurații. „Procedura de notificare *FDI* nu necesită întotdeauna și o notificare la Consiliul Concurenței din perspectiva normelor privind concentrările economice (spre exemplu, în cazul investițiilor noi sau dacă nu se atinge pragul de cifră de afaceri ce atrage competența Consiliului, de asemenea, pot fi tranzacții internaționale ce se notifică la Comisia Europeană, dar local din punct de vedere *FDI*).” Atunci când ambele piste sunt necesare, coregrafia e bine stăpânită. „În cazul în care este necesară și notificarea Consiliului Concurenței pe procedura privind concentrările economice, cele două procese sunt facil de gestionat concomitent în practică întrucât o mare parte din datele necesare sunt comune.” Rezultatul: timpi optimizați, consistența a datelor și o curbă de învățare pe care clienții o parcurg mai ușor.

În materie de ajutor de stat, întrebările au crescut în rafinament pe măsura ce proiectele au depășit nivelul „standard”. „Din perspectiva normelor de ajutor de stat, constatam un trend privind întrebări legate de cumulul ajutoarelor de stat sau pentru proiecte mai mari ce ar putea necesita un tip de ajutor ad hoc”, arată **Raluca Vasilache**. Cadrul rămâne dinamic, cu mai multe scheme active și cu accente sectoriale sau tematice bine conturate. „Există mai multe scheme de ajutor de stat în curs, acestea sunt, de regula, concentrate pe diverse industrii, teme de dezvoltare ori pe anumite tipuri de investiții”, spune avocata TZA. Implicația pentru consiliere e clară: soluția se personalizează, nu se „servește la pachet”. „Astfel, interesul pentru o măsura sau alta de ajutor de stat depinde de tipologia activității clientului, sfatul fiind adaptat nevoilor curente/situației punctuale în analiză.” Din perspectiva managementului de risc, această adaptare fină înseamnă maparea compatibilităților, a efectului de stimulare, a regulilor de cumul și a condiționalităților concrete din fiecare schema.

Iar pentru ca toate aceste fronturi – licitații, concentrări, FDI, ajutoare – să fie administrate coerent, programele de conformare și guvernanta sunt piatra de temelie. „Programe de training la nivel de board/execuție, simulări de „dawn raid”, ghiduri pentru asociații profesionale, politici de schimb de informații, toate acestea au fost implementate în ultimul an, în funcție de solicitările variate ale clienților, de nivelul de pregătire în domeniu pe care fiecare companie îl are la un anumit moment”, a confirmat **Raluca Vasilache**. Firmele multinaționale vin, de regula, cu un nivel ridicat de pregătire, iar aportul local completează tabloul. „Desigur, corporațiile internaționale beneficiază de un nivel mai ridicat de formare, iar aici intervenim preponderent cu specificul local.” În plan tactic, trainingurile sunt modelate strict pe industria clientului și pe spețele recurente, cu un accent puternic pe dialog și clarificări operative. „Când organizăm sesiuni de training, ne asigurăm ca acestea sunt adaptate specificului de activitate și spețelor uzuale în industrie, iar pe parcursul sesiunii sau la finalul acesteia există secțiuni relevante de întrebări și răspunsuri”, mai spune interlocutoarea ^{Biz}**Lawyer**. Scopul este ca toți participanții să plece cu repere aplicabile imediat. „Ținta este ca trainingul să fie cât mai interactiv astfel încât să ne asigurăm ca toată lumea pleacă cu lecția învățată din clasă”, subliniază coordonatoarea practicii de concurență de la TZA.

Privite împreună, aceste direcții conturează un manual de bună practică. Pe licitații, vigilența nu e opțională: cultura de conformare, mecanismele de detecție și auditul ofertelor sunt scutul care previne investigații costisitoare. Aici, „trucarea” nu mai are doar fețe rudimentare; deseori e orchestrată pe lanț, iar intervenția producătorului pentru a împărți licitațiile între distribuitori nu mai e o excepție – e un risc real pe care companiile trebuie să-l prevină, pas cu pas. Pe concentrări, lecția Vodafone–Telekom arată cum analizele economice solide, răspunsurile exhaustive și angajamentele bine calibrate pot securiza aprobarea, chiar și atunci când piața se reconfigurează structural. Pe FDI, sincronizarea fluxurilor de date și înțelegerea fină a competențelor (naționale vs. europene) scurtează traseul. Pe ajutor de stat, „customizarea” devine condiție de eligibilitate: fără o diagnoză corectă a schemei potrivite și a compatibilităților, proiectele mari risca să piardă timp sau finanțare. Iar la nivel de guvernanta, diferența o face trainingul viu, interactiv, care traduce regulile în decizii de zi cu zi.

În toate aceste capitole, vocea **Ralucai Vasilache** revine cu aceeași constantă: rigoare, scenarii alternative și învățare continuă. Iar firul roșu este același: prevenția inteligentă. Într-un climat de aplicare fermă a legii concurenței, asta înseamnă să fii cu un pas înaintă – în modelarea proceselor, în pregătirea dosarelor, în cartografierea riscurilor și, nu în ultimul rând, în formarea oamenilor care, în final, pun în mișcare organizația.

Poziționare la vârf în directoarele internaționale

În edițiile 2025 ale marilor directoare internaționale de profil, practica de Concurență a Țuca Zbârcea & Asociații este în prim-plan. Legal 500 EMEA clasează firma în *Tier 1* pentru „EU and competition”, confirmând tradiția de excelență pe această arie, în timp ce Chambers Europe 2025 poziționează departamentul în Band 2 și o plasează pe **Raluca Vasilache** în eșalonul de vârf al avocaților individuali (*Band 1*). În aceeași secțiune, Chambers notează și ascensiunea **Andreei Oprișan** în *Band 3*, ceea ce sugerează o continuitate sanatoasă de leadership și aprofundare

tehnica în dosarele de concurență.

Editorialul Legal 500 descrie o echipa care operează la intersecția naturală dintre litigii și dreptul concurenței, acționând în fața Consiliului Concurenței și a Comisiei Europene în investigații, litigii contra deciziilor autoritații, dar și în mandate de conformare de zi cu zi și controlul concentrărilor. Acest balans între contencios și consultanța relevantă mai ales pe piețe dinamice, în care investigațiile și notificările de concentrări se succed rapid – iar dosarele impun, adesea, sincronizarea argumentelor juridice cu analiza economică.

Dincolo de poziționarea în tabele, tonul clienților conturează cel mai bine profilul practicii. *„Echipa de dreptul concurenței (...) este cu adevărat remarcabilă”*, notează unul dintre testimonialele Legal 500, subliniind *„înțelegerea profundă a sectorului farmă”* și colaborarea eficientă cu colegii de reglementare. Alt client vorbește despre *„dream team-ul de concurență”* format de **Raluca Vasilache** și **Andreea Oprișan**: prima *„aduce o perspectivă pragmatică și o viziune de ansamblu experimentată”*, în timp ce a doua vine cu *„idei proaspete, inovație și entuziasm”* într-un ansamblu de consiliere „bine pus cap la cap”. Sunt apreciate, în aceeași cheie, promptitudinea, ușurința de lucru și încrederea în recomandările echipei.

În fotografia Chambers 2025, reperele individuale sunt clare. **Raluca Vasilache** este listată în *Band 1* pentru Competition/Antitrust – o confirmare a unui parcurs de aproape două decenii în prim-planul marilor dosare RCC, completat de proiecte de fuziuni, concentrări și ajutor de stat. Coordonarea și experiența ei pe perimetrele cele mai sensibile – de la inspecții inopinate și investigații cu miza sistemică, până la angajamente și remedii în tranzacții – explică de ce este citată constant atât de directoare, cât și de clienți. **Andreea Oprișan**, nominalizată de Legal 500 ca *„Next Generation Partner”* și urcând în Chambers la *Band 3*, completează această arhitectură printr-o combinație evidentă de instrumente juridice și economice, observabilă în proiectele multi-jurisdicționale sau în dosarele de ajutor de stat.

În spatele acestor repere, 2025 a adus și validări în proiecte concrete, care explică de ce recomandările din directoare au greutate. Cea mai mediatizată tranzacție din telecom – achiziția Telekom Romania Mobile Communications – a trecut cu angajamente de Consiliul Concurenței, într-un aranjament complex în care Vodafone România a preluat controlul asupra TKRM, iar DIGI România a achiziționat active selectate, inclusiv prepaid. Țuca Zbârcea & Asociații a asistat Vodafone România pe întregul traseu, cu o echipă multidisciplinară în care s-au regăsit și **Raluca Vasilache** (concurență, antitrust, FDI) și **Andreea Oprișan**. Secvența de aprobare condiționată, structurarea pe fluxuri paralele și închiderea formală din toamna au făcut din acest dosar o lecție de orchestrare între controlul concentrărilor, FDI și integrare post-tranzacție.

Către final de vară, autoritatea a confirmat public condițiile care au permis aprobarea, iar toamna a adus anunțul finalizării efective a operațiunii – detalii care întăresc complexitatea și impactul de piață ale dosarului. Relevanța practică este dublă: pe de o parte, calibrarea soluțiilor concurențiale într-o piață concentrată, pe de altă, managementul comunicării cu autoritatea într-un context în care semnalele de politică publică (calitatea serviciilor, acoperirea, prețurile) sunt atent urmărite.

Pe ansamblu, fotografia din directoare surprinde, de fapt, o evoluție organică a practicii. Legal 500 vede o echipă care *„înțelege foarte bine clientul”* și evită capcana formalismului, plecând de la specificul de business atunci când măsoară riscurile și soluțiile. Chambers, prin ierarhia sa de departamente și avocați, validează constanța performanței – cu un departament de Band 2 ancorat de un lider de Band 1 și consolidat de *„noua generație”*. Într-o piață locală în care inspecțiile, anchetele sectoriale și notificările FDI se intersectează tot mai des cu clasicele teme de antitrust și concentrări, această combinație de viteză, rigoare și inteligență practică explică de ce Țuca Zbârcea & Asociații rămâne în vârful clasamentelor.

Nu în ultimul rând, rolul **Ralucai Vasilache** ca reper profesional e confirmat atât de poziția sa în Chambers, cât și de modul în care clienții îi descriu intervențiile: o perspectivă matură, atentă la esența comercială a fiecărui

proiect, completata de o echipa care raspunde rapid, se adapteaza și anticipeaza. Este motivul pentru care, dincolo de filele directoarelor, proiectele „grele” – telecom, asigurari, retail, energie – tind sa curga catre aceeași adresa. Iar 2025, cu un dosar-etalon în telecom și o suita de mandate contencioase și de conformare, nu face decât sa confere continuitate acestei traiectorii.