

Echipa de Concurență a RTPR îmbina experiența cu precizia operațională, într-o formula remarcată în Legal 500 și Chambers | De vorba cu partenerii Valentin Berea și Roxana Ionescu despre modul de lucru care privilegiază consistența și rigoarea, cu rezultate ce confirmă profesionalismul și anvergura practicii



RTPR își ține practica de Concurență pe un mix echilibrat între contencios și consultanță, cu volum în creștere pe fondul activității intensificate a Consiliului Concurenței. Echipa intra efectiv „pe teren” la inspecții, cu prezența fizică la sediile clienților și proceduri operaționale clare, în timp ce programele de conformare pregătesc organizațiile să gestioneze primele ore până sosește sprijinul extern. În anchetele sectoriale, recomandarea este simplă și strictă: răspunsuri complete, comunicare deschisă cu echipa de caz și, la nevoie, solicitări de prelungire depuse la timp. Zona tehnologică aduce dosare tot mai sofisticate (monitorizarea online a prețurilor, schimb de date), iar linia dintre eficiență și risc se trasează caz cu caz, pe baza efectelor și a guvernării informației. În controlul concentrărilor, firma a depus numeroase notificări (circa 20% pe procedura completă), fără îngrijorări nerezolvate în dosarele aprobate, cu protocoale anti-gun jumping implementate din prima zi. FDI a devenit o piesă standard în arhitectura tranzacțiilor, cu impact de calendar mai ales acolo unde nu există și control al concentrărilor, iar dosarele se orchestrează în paralel când ambele regimuri sunt aplicabile. În contencios, acțiunile în anulare sunt „specialitatea casei”, cu reduceri consistente de amenzi obținute în timp și strategii duse până la întrebări preliminare la CJUE, în timp ce „private enforcement” prinde contur și local, unde RTPR apară frecvent pârâți și lucrează strâns cu economiști pentru a răsturna prezumțiile. Recunoașterile din ghidurile internaționale - Tier 1 Legal 500; Band 2 Chambers, cu clasări individuale pentru Valentin Berea și Roxana Ionescu - confirmă această combinație de viteză, disciplină procedurală și rezultat.

Mixul practicii și dinamica autorității

În ultimele 12–18 luni, practica de concurență a RTPR a funcționat ca un mecanism bine reglat: aceeași rigoare în contencios, același tempo în zona necontencioasă, dar într-un ritm mai alert. „Practica noastră de dreptul concurenței acoperă în mod echilibrat dosare cu componenta contencioasă (investigații, litigii de concurență și «private damages», concurența neloială) și necontencioasă (controlul concentrărilor economice, FDI)”, spune [Valentin Berea](#), partener RTPR și coordonator al practicii de litigii și investigații, cu o experiență vastă în domeniul antitrust, subliniind continuitatea de abordare. Iar această arhitectură nu e întâmplătoare, pentru că „se reflectă și în specializarea colegilor noștri”, completează [Roxana Ionescu](#), partener RTPR și avocat cu o experiență bogată cu privire la procedura de notificare a concentrărilor economice cât și în legătura cu investigații ale Consiliului Concurenței. În spatele acestei descrieri se află un portofoliu care, față de anul anterior, a crescut atât ca amplitudine, cât și ca viteză de reacție, pe măsura ce proiectele au devenit mai tehnice, mai comprimate ca termene și mai conectate la zonele-cheie ale economiei.

Ritmul e imprimat, în mare parte, de ceea ce se întâmplă la autoritate. „Din a doua parte a anului precedent am observat o intensificare a activității Consiliului Concurenței, prin deschiderea de noi investigații, folosirea de noi

instrumente de inspecție etc.”, arata **Roxana Ionescu**, marcând o schimbare de nivel în complexitatea dosarelor:

„Totodata, gradul de complexitate a cazurilor a crescut”, puncteaza avocata intervievata de **BizLawyer**. Pentru firma, asta a însemnat o reaşezare a resurselor şi a calendarului intern: „aceasta evoluţie a însemnat un volum mai mare de lucru şi alocarea de resurse suplimentare”, noteaza **Roxana Ionescu**, cu efect direct asupra modului de organizare – echipe mai largi, coordonare fina între litigiu şi consultanţa, o atenţie sporita la interfaţa cu tehnologia în proiectele în care probele şi fluxurile de date devin esenţiale.

La capitolul „urmatoarele ţinte”, RTPR pastreaza realismul pe care îl impune practica: „Consiliul Concurenţei are darul de a lua prin surprindere, astfel încât nu exista vreo piaţa relevantă care sa fie «imuna» la investigaţii”, subliniaza **Valentin Berea**. Este o concluzie venita din lucru efectiv cu tipologii foarte diverse de mandate şi confirmata de dinamica ultimelor luni. Da, sectoarele cu impact mare asupra economiei şi consumatorilor – energie, construcţii, agro-alimentar, servicii financiare, sanatate sau digital – ramân în vizorul autoritaţii, însa „nimeni, cu excepţia autoritaţii, nu poate prezice cu acurateţe unde va lovi urmatoarea investigaţie”, adauga **Roxana Ionescu**. Aceasta incertitudine planificata obliga companiile sa trateze conformarea ca pe o funcţie continua, nu ca pe un exerciţiu ocazional.

Inspecţii inopinate şi anchete sectoriale: proceduri, prevenţie, raspunsuri

În teren, echipa a ramas aproape de clienţi exact în momentele care conteaza. „Nu am asistat clienţi în inspecţii inopinate remote. Asistenţa noastra a fost fizica, deplasându-ne la locurile în care inspectorii de concurenţa erau prezenţi”, spune **Valentin Berea**. Practic, RTPR intra în modul operaţional din primele minute ale raziei: o echipa dimensionata pentru a acoperi simultan „mai multe sedii ale clientului în cazul care sunt concomitent inspectate”, precizeaza **Roxana Ionescu**, cu management atent al dispozitivelor şi imagisticii IT, separarea comunicărilor protejate de privilegiul profesional, instruire rapida a personalului-cheie pe reguli de cooperare. Pentru situaţiile în care distanţa geografica joaca un rol, firma mizeaza pe prevenţie: „Din perspectiva asistenţei remote, avem încredere ca programele de compliance şi trainingurile ţinute clienţilor sunt suficiente pentru ca aceştia sa gestioneze cu bine situaţia pâna la ajungerea echipei noastre la sediul inspectat/ în absenţa asistenţei externe”, explica **Roxana Ionescu**. Este o filozofie care schimba focusul de la intervenţii de urgenţa la consolidarea capacitaţii interne.

Anchetele sectoriale, din ce în ce mai folosite de autoritate, nu sunt un teren al capcanelor, ci al prudenţei informate. „Nu putem vorbi de capcane, pentru ca nu acesta este scopul anchetelor sectoriale”, precizeaza **Valentin Berea**. Dar tocmai pentru ca, frecvent, „pe baza informaţiilor colectate în acest mod, Consiliul Concurenţei declanşeaza apoi investigaţii împotriva unor întreprinderi determinate”, avertizeaza **Roxana Ionescu**, raspunsurile trebuie „sa fie cât mai acoperitoare, pentru a nu ridica suspiciuni şi a genera o inspecţie inopinata”, adauga ea. Recomandarea tehnica e clara: o „comunicare deschisa şi corecta cu echipa de caz”, insista **Valentin Berea**, mai ales când „volumul de date solicitate este ridicat şi termenele de raspuns sunt scurte (cum se întâmpla deseori)”, observa **Roxana Ionescu**. Instrumentul pragmatic, atunci când e justificat ar fi „cererile de prelungire, care trebuie formulate din timp şi în orice caz înainte de expirarea termenului iniţial de raspuns”, completeaza **Valentin Berea**. În traducere practica, ritmul se gestioneaza, nu se lasa la voia întâmplării.

Citeşte şi

[→ Cum arata practica de Concurenţa de la NNDKP: anvergura şi consistenţa, echipa compacta, dar profund specializata, disciplina procedurala şi gândire strategica. Pe prima banda a ghidurilor juridice internaţionale, semn ca performanţa nu este episodica, ci rezultatul unei culturi profesionale care asigura calitate, ritm şi claritate în mandate complexe | De vorba cu Anca Diaconu \(Partener\) şi Oana Popescu-Mitricoaia \(Senior Associate\) despre munca avocaţilor în proiecte în care miza, presiunea de](#)

[timp și finețea analizei fac diferența](#)

Tehnologie, „labor antitrust” și licitații publice

La intersecția dintre concurența și tehnologie, RTPR a gestionat dosare cu un conținut tehnic tot mai pronunțat. „Am fost implicați într-un caz în care s-a pus problema transparentizării pieței prin instrumente de monitorizare online a prețurilor folosite de concurenți”, povestește **Roxana Ionescu**. Finalul de etapa a fost nuanțat: „în cele din urma acel aspect a fost reținut doar pentru contextualizarea caracteristicilor pieței, iar nu ca un schimb de informații de sine statator”, explica avocata. Concluzia metodologica rămâne deschisă: „Domeniul este în plină evoluție, în pas cu dinamica tehnologiei”, spune **Valentin Berea**, iar autoritățile de concurență încearcă să nu fie luate prin surprindere, dar „pentru moment exista destul de multe zone gri unde nu avem o jurisprudență clară”, adaugă partenerul RTPR. Într-un astfel de cadru, linia dintre eficiențe și risc de coluziune/încalcare verticală se trasează caz cu caz, din două perspective complementare: efecte probabile pe piața și guvernarea algoritmilor folosiți.

„Labor antitrust” a devenit o prioritate clară, subiecte precum interdicțiile de recrutare încrucișată și înțelegerile privind nivelurile salariale, schimb de informații salariale sau coduri de conduită în asociații urcând pe lista scurtă a preocupărilor clienților. „Am fost implicați într-o investigație multijurisdicțională care viza fix aceste aspecte”, arată Valentin Berea. Un detaliu relevant pentru piața locală: „‘hub-ul’ prin care se derulau discuțiile se afla în România”, precizează **Roxana Ionescu**. De aici, două reguli de aur pentru companii. Întâi, prevenția: „recomandarea este de a nu purta astfel de discuții cu societăți terțe - care nici macar nu e nevoie să fie concurenți pe o anumită piață a produsului/serviciului, deoarece în aceste cazuri concurența vizează forța de muncă ca input, iar nu outputul”, subliniază **Valentin Berea**. Apoi, gestionarea incidentelor: dacă totuși o situație problematică este identificată, „societatea trebuie să analizeze prompt mijloacele de mitigare a riscurilor de care dispune, care pot include o distanțare publică față de comunicările problematice, sau, în cazuri extreme, apelarea la politica de clemență a autorității de concurență competente”, indică **Roxana Ionescu**. Iar competența se joacă la nivel național sau european: „poate fi chiar Comisia Europeană atunci când o parte substanțială a pieței comune ar putea fi afectată”, adaugă **Valentin Berea**.

Pe segmentul licitațiilor publice, mesajul este ferm. „Am observat că autoritățile de concurență din zona CEE prioritizează astfel de cazuri, tocmai pentru că impactul lor asupra resurselor statelor este foarte mare, iar investițiile publice au în continuare un rol major în dezvoltarea economică”, notează **Roxana Ionescu**. În România, există chiar o „dovadă” instituțională a accentului pus pe fenomen: „În cazul Consiliului Concurenței, integrarea fostei direcții de licitații publice în cea a cartelurilor, ceea ce arată gravitatea sporită pe care autoritatea o recunoaște acestor practici”, punctează **Valentin Berea**. Nu doar administrativ, ci și penal, bariera e ridicată: „legislația penală incriminează la rândul său licitațiile trucate”, subliniază **Roxana Ionescu**. De aici rezultă un cadru dublu de conformare pentru companiile implicate în achiziții publice. „Trainingul și prevenția sunt într-adevăr esențiale pentru orice societate implicată în proceduri de achiziții publice”, spun cei doi, prin vocea lui **Valentin Berea**, cu atât mai mult în proiectele în care „natura produselor / serviciilor necesită constituirea de consorții, sau orice alte forme de interacțiune cu concurenți sau cu distribuitori sau parteneri comuni cu concurenții”, accentuează **Roxana Ionescu**.

Citește și

→ [Cum lucreaza una dintre cele mai performante echipe de Concurența de pe piața locala și care sunt particularitățile ce o diferențiază | O discuție cu Manuela Guia \(Managing Partener GNP Guia Naghi & Partners\) și Otilia Vilcu \(Partener\), despre munca avocaților pe toată plaja serviciilor de concurență, standarde înalte și modul în care operează astfel încât să asigure clienților siguranța, claritate, robustețe probatorie și soluții care trec testul autorităților și al instanțelor](#)

Despre controlul concentrarilor, FDI, contestații și „private enforcement”

Controlul concentrarilor a ramas unul dintre polii de greutate ai practicii, iar radiografia ultimului an arata atât volum, cât și diversitate. „Am depus în calitate de reprezentanți ai părților notificatoare un numar mare de notificari și am asistat într-un numar consistent vânzătorii în cadrul notificarilor”, spune **Valentin Berea**, indicând o prezență constantă în toate fazele dosarului. Dinamica de fond s-a tradus și într-un mix procedural atent calibrat: „Aproximativ 20% din totalul acestora au urmat procedura completa de notificare”, completează **Roxana Ionescu**, o proporție care a presupus investigații de substanță pe piețe cu structura și istoric diferite. Rezultatele confirmă o linie strategică solidă. „Niciuna dintre concentrările pentru care aprobările au fost obținute în cursul acestui an nu au ridicat îngrijorări concurențiale care să nu poată fi înlăturate cu analizele, argumentele și evidențele înaintate autorității”, subliniază **Valentin Berea**. În planul tranzacțiilor-ancora, referința rămâne recentă: „Dupa asistența în cadrul tranzacției de vânzare a Profi către Ahold Delhaize (aprobată condiționat de Consiliul Concurenței la sfârșitul anului 2024), echipa noastră continuă să fie implicată în tranzacții de anvergură – unele dintre acestea aflându-se în prezent în analiza Consiliului Concurenței”, punctează **Roxana Ionescu**.

Iar între riscuri, *gun-jumping*-ul ocupa un loc aparte și cere o arhitectura procedurală fără fisuri. „Cât privește gestionarea riscului de *gun-jumping*, echipa noastră are o experiență vastă în structurarea tranzacțiilor din această perspectivă, procedând în general la o abordare combinată constând în: menținerea separării stricte între părți până la finalizarea tranzacției, evitând orice integrare operațională sau comercială prematură; instituirea de protocoale *clean team* pentru gestionarea schimbului de informații sensibile din punct de vedere comercial (acord confidențialitate cu prevederi stricte, pregătire camera de date/ monitorizare acces date); redactarea de clauze contractuale clare privind implicarea cumparatorului în business, limitate la obligații de conservare a valorii activului; sprijinirea clienților în planificarea integrării, cu implementarea efectivă doar după closing; instruirea echipelor comerciale și monitorizarea conformității. Implicarea RTPR pe această componentă începe în fazele incipiente ale tranzacției și continuă până la finalizarea acesteia”, explică **Valentin Berea**.

Screeningul investițiilor străine (FDI) a devenit, la rândul lui, o piesă standard în arhitectura tranzacțiilor. „Echipa noastră a asistat clienții într-un numar mare de notificări FDI (atât investiții directe, cât și investiții noi), procedura devenită între timp cumva uzuală, alături de controlul concentrarilor economice”, arată **Roxana Ionescu**, conturând un peisaj în care FDI este interfața firească a proiectelor sensibile. Impactul în calendar nu este uniform: „Impactul procedurilor FDI în timpii de finalizare a unei tranzacții se resimte preponderent în cazul tranzacțiilor care nu sunt supuse controlului concentrarilor economice, întrucât FDI reprezintă în acele cazuri o pre-aprobare stand-alone”, precizează **Valentin Berea**. Complexitatea crește în geometria multijurisdicțională: „În special, impactul în termenele de execuție se resimte în cazul tranzacțiilor multijurisdicționale, în care România reprezintă doar o componentă, iar timpii de analiză ai autorităților naționale variază”, adaugă **Roxana Ionescu**. Atunci când dosarul cuprinde și concurență, și FDI, coordonarea devine cheia: „Pentru tranzacțiile care reprezintă și concentrări economice notificabile, timeline-ul pentru obținerea celor două aprobări este în general unul similar, notificările având loc concomitent”, explică **Valentin Berea**. Iar în tranzacțiile cu calendar accelerat, viteza se construiește fără a sacrifica substanța: „Pentru tranzacțiile time-critical, în funcție de toate celelalte aspecte tranzacționale, notificările pot fi făcute pe baza documentelor prealabile care demonstrează intenția părților de realizare a tranzacției și care, desigur, conțin toate elementele esențiale analizei autorităților competente, negocierea

documentelor finale ale tranzacției având loc în paralel cu analiza autorităților”, notează **Roxana Ionescu**.

În zona litigiilor și contestațiilor, reflexele de apărare sunt asimilate în rutină. „Acțiunile în anulare împotriva deciziilor Consiliului Concurenței sunt specialitatea casei pentru noi”, spune **Valentin Berea**, iar formula de succes stă în interfața strânsă dintre contencios și dreptul substanțial. Forța echipei e dată de experiența acumulată în dosare complexe: „echipa de litigatori care se ocupa de astfel de cazuri are o bogată expertiză în problemele de drept substanțial, preluând apărarea clientului de cele mai multe ori încă de la momentul declanșării unei investigații”, explică **Roxana Ionescu**. Istoricul confirmă consistența metodei: „De-a lungul timpului am fost implicați în zeci de astfel de litigii și în majoritatea dintre ele am reușit cel puțin să obținem reduceri substanțiale ale amenzilor aplicate”, subliniază **Valentin Berea**. Iar uneori, direcția soluției trece prin Luxemburg: „Printre strategiile noastre de succes s-a dovedit și ridicarea de întrebări preliminare la CJUE – în prezent lucrăm la un astfel de caz în investigația pe piața asigurărilor soldată cu amenzi de peste 53 de milioane de euro și care a ajuns acum pe masa judecătorilor de la Luxembourg în dosarul nostru ([detalii aici](#))”, adaugă **Roxana Ionescu**.

În fine, „private enforcement” capătă consistență și în România, după un parcurs consolidat în vestul Europei. „Într-adevăr, și acesta este un domeniu care se dezvoltă, mai ales în țările din vestul Europei, dar și în România am început să vedem astfel de cazuri”, observă **Valentin Berea**. Practica recentă aduce deja câteva repere: „Am fost implicați în câteva dintre acestea, unul fiind în curs și derivând dintr-o amendă aplicată de Comisia Europeană”, precizează **Roxana Ionescu**. Iar miza tehnica rămâne, ca de obicei, probațiunea: „Într-adevăr, probațiunea este nodul gordian, dar aici legiuitorul european și cel național au instituit o serie de prezumții menite să ușureze sarcina probei reclamanților”, explică **Valentin Berea**. De cele mai multe ori, echipa intră în joc din postura dificilă a pârâtului: „De regulă, în astfel de spețe, noi suntem angajați de pârâți, așa că misiunea noastră dificilă este să rasturnăm acele prezumții, desigur cu ajutorul economiștilor cu care lucrăm îndeaproape”, încheie **Roxana Ionescu**.

În ansamblu, radiografia ultimului an arată o practică care îmbină execuția tehnică și coordonarea multi-track: controlul concentrărilor cu un protocol anti-gun-jumping integrat nativ; FDI orchestrat în paralel cu notificările de concurență; contencios cu reflexe timpurii și argumente testate inclusiv la CJUE; și „private enforcement” abordat prin calibrarea prezumțiilor cu expertizele economice. Un ritm de lucru în care alternanța dintre rigoare și viteză nu e o problemă, ci metoda.

Citește și

→ [Într-un an cu investigații mai tehnice și presiune pe termene, DLA Piper România așază practica de Concurență pe trei piloni - oameni, metoda, ritm, astfel încât proiectarea strategiilor, controlul probelor și continuitatea între faze să producă cele mai bune rezultate | De vorba cu membrii unei echipe sudate, condusa de lideri cu experiență și antrenată pe industrii sensibile, despre prudența juridică și curaj tactic, cooperare internă și rigoare probatorie, bazate pe înțelegerea fină a mediului de business și utilizarea tehnologiei ca multiplicator de acuratețe](#)

O practică de elită, compusă din 8 avocați, dintre care 2 parteneri

Conformarea nu mai este un exercițiu de bifat, ci un mecanism de lucru adaptiv, corelat cu nevoile curente ale companiilor. În ultimul an, RTPR a integrat această infrastructură în fluxurile operaționale: „Avem o paletă largă de exerciții de conformare, de la «scenete» prin care simulăm o inspecție inopinată și «mock dawn raids», la

auditori aprofundate în care analizam volume mari de date, organizam interviuri cu angajații cheie, elaboram strategii și modele de distribuție complexe”, spune **Valentin Berea**. În logica „masori ca sa poți îmbunătăți”, un instrument a făcut diferența în rafinarea intervențiilor: „Un instrument util pe care l-am folosit în mai multe traininguri a fost o aplicație care ne permitea să primim feedback în timp real despre problemele cu implicații concurențiale pe care angajații companiilor le întâlneau în practică, astfel încât la sfârșitul sesiunii am putut identifica care sunt zonele de risc ridicat unde este nevoie ca societatea să-și îmbunătățească politica de conformare”, completează **Roxana Ionescu**. În acest cadru, indicatorii de eficiență nu sunt doar numerici; ei fac distincția între învățare episodică și schimbare de comportament, între exerciții tehnice și reflexe operaționale formate.

Pe frontul tehnologiei, RTPR folosește soluții avansate care reduc substanțial timpul de la identificarea problemei la documentarea răspunsului. „Inovațiile tehnologice recente au revoluționat modul în care sunt realizate investigațiile interne. Soluțiile IT precum *Relativity* sau *Nuix*, dar și instrumentele specializate de extragere și analiză digitală ne permit să revizuiți un volum mare de documente rapid și precis”, explică **Valentin Berea**. Componenta de inteligență artificială aduce granularitate și priorizare: „Instrumentele AI ne ajută să identificăm automat teme recurente, tipare suspecte sau expresii-cheie relevante în sute de mii de documente, baze de date sau e-mailuri”, spune **Roxana Ionescu**, conturând o metodă în care semnalul esențial iese la suprafață fără risipa de timp. Beneficiul e dublu – și procedural, și financiar: „Aceste sisteme pot filtra în mod inteligent datele esențiale, reducând semnificativ timpul, dar mai ales costurile aferente investigațiilor interne”, subliniază **Valentin Berea**. Iar acolo unde litera legii întâlnește ecuația pieței, echipele se completează: „Economistii au într-adevăr un rol din ce în ce mai important, mai ales în analizele de tip autoevaluare, unde trebuie să stabilim care pot fi efectele asupra pieței a unui anumit comportament al unei societăți, mai ales când aceasta are putere de piață ridicată”, adaugă **Roxana Ionescu**.

Coordonarea cu departamentele juridice interne este o condiție a proiectelor „fără surprize”. „In-house counsel-ul este partenerul nostru cheie în orice proiect de concurență, pentru că ea/el cunoaște cel mai bine organizația, problemele întâlnite, modul de operare, locațiile de stocare a documentelor relevante”, precizează **Valentin Berea**. Din această complementaritate se nasc reacții bine dozate exact când presiunea e mai mare: „Folosindu-ne fiecare expertiza proprie complementară putem să ducem la bun sfârșit situații delicate, precum o inspecție inopinată a autorității”, explică **Roxana Ionescu**. Iar relația de lucru nu e conjuncturală: „De cele mai multe ori avem relații profesionale de lungă durată, bazate pe încredere reciprocă totală și pe implicare asumată în rezolvarea problemei”, punctează **Valentin Berea**, ceea ce permite trecerea de la proiecte discrete la programe recurente de conformare.

În ecuația economică a firmei, practica de concurență e plasată acolo unde produce cel mai mult impact pentru clienți. „Practica noastră de concurență este integrată în ariile mari de litigii & investigații și respectiv fuziuni & achiziții, colegii fiind specializați în funcție de tipologia problemelor pe care le avem de soluționat”, spune **Roxana Ionescu**. În consecință, „e greu de stabilit o pondere exactă în veniturile firmei”, notează **Valentin Berea**. În schimb, pot fi conturate liniile de forță ale echipei: „Dar cu siguranță este o practică de elită care în prezent este compusă din 8 avocați, dintre care 2 parteneri”, subliniază **Roxana Ionescu**. Discreția rămâne regula în privința mandatelor în derulare: „Nu putem dezvălui nume de clienți pentru cazuri în curs, sau planuri de viitor”, arată **Valentin Berea**, dar direcția e cunoscută: „anticipăm o traiectorie ascendentă a activității noastre”, încheie **Roxana Ionescu**.

Citește și

[→ Patru firme de avocați din România, evidențiate pentru activitatea în domeniul Competition](#)

[Antitrust | NNDKP, CMS, TZA și D&B David și Baias au intrat în topul global al firmelor cu cea mai buna practica de concurența. Cine sunt avocații evidențiați de GCR 100 – 2026 și care au fost proiectele care au adus recunoaștere echipelor locale](#)

Ghidurile internaționale: RTPR, „un veritabil deschizator de drumuri” în EU & Competition

Practica de Concurența a RTPR ramâne una dintre cele mai vizibile din piața, cu un portofoliu care acopera investigații majore de antitrust, aprobari de concentrari, razii inopinate și programe de conformare. În ediția 2025 a Legal 500, RTPR este clasata în *Tier 1* pentru EU & Competition, ghidul notând ca echipa este „*un veritabil deschizator de drumuri*” și ca gestioneaza integral dosarele, de la razia inițiala până la hotărârea instanței.

Secțiunea editoriala Legal 500 subliniaza conducerea comuna a practicii de catre **Valentin Berea** și **Roxana Ionescu** – primul, „*specialist de top*” în investigații și litigii, a doua, coordonatoare a echipelor de controlul concentrarilor și ajutor de stat. În aceeași pagina, clienții apreciaza consecvent calitatea dialogului și abordarea creativa, inclusiv în cazuri novatoare precum spețe privind poziția de negociere superioara.

În Chambers Europe 2025, RTPR este poziționata în *Band 2* pentru Competition/Antitrust. Ghidul noteaza activitatea constanta pentru clienți din energie și servicii financiare în notificari de concurența și FDI, precum și în investigații privind carteluri și abuz de poziție dominanta. La nivel individual, **Valentin Berea** este clasat în *Band 2*, iar **Roxana Ionescu** în *Band 4*.

Dosarele marcante evidențiate de Legal 500 includ: reprezentarea Groupama în instanța pentru reducerea unei amenzi a Consiliului Concurenței; reprezentarea Zenith Media într-o cauza în fața CJUE; și reprezentarea Electrica într-un dosar „facilitator-victim”, primul de acest tip la nivelul UE cu privire la o presupusa facilitare a unui cartel între furnizori de contoare. Aceste repere ilustreaza amplitudinea practicii – litigii, CJUE, dar și chestiuni tehnice de structurare a pieței.

Pe zona de conformare și proiecte tranzacționale, profilul RTPR publicat de Legal 500 consemneaza constant asistența la razii, programe de compliance și aprobari de fuziuni – reflectând mixul de consultanța și contencios care a consolidat practica.

În sinteza, poziționarea RTPR în edițiile 2025 valideaza o practica matura, cu anvergura regionala: *Tier 1* în Legal 500 la EU & Competition – cu editorial și testimoniale ce lauda profunzimea tehnica și capacitatea litigioasa –, respectiv *Band 2* în Chambers Europe pentru departamentul de Concurența, cu recunoașteri individuale pentru **Valentin Berea** (Band 2) și **Roxana Ionescu** (Band 4). Iar proiectele punctate public (Groupama, Zenith Media, Electrica) arata o echipa obișnuita sa lege analiza economica, dreptul material și procedura, din prima zi a investigației până în fața instanțelor naționale și europene.