

INTERVIU - Avocatul Florentin Tuca: „Cand am aflat ca am castigat procesul EDF versus Romania, noaptea, la Madrid, am tipat ca la golul lui Hagi in meciul cu Argentina!”

Scris de



Florentin Tuca. O persoana deosebit de agreabila, deloc crispata, care si-a rupt din timpul afectat conducerii uneia dintre cele mai mari firme de avocatura, pentru a raspunde intrebarilor lansate de Lumeajustitiei.ro. Florentin Tuca a absolvit Facultatea de Drept a Universitatii Bucuresti in 1993, an in care a fost si admis in Baroul Bucuresti. **Din 1993 pana in 2005 a lucrat in casa de avocatura „Musat si Asociatii”, iar in luna martie 2005, impreuna cu alt avocat de prestigiu, Gabriel Zbarcea, au fondat propria casa de avocatura care a ajuns acum, dupa 6 ani, la un numar de 130 de angajati si la o notorietate internationala. Avocatul Florentin Tuca este doctor in drept ”Magna cum laudae” , titlul lucrarii sale de doctorat fiind ”Parteneriat Public-privat in Romania”, este casatorit si tatal a doua fete. Este unicul jurist al familiei, dar unul dintre copii se pare ca si-a indreptat deja atentia catre acest domeniu. Avocatul Tuca este si membru al International Bar Association (IBA) si al Cameret de Comert, Industrie si Agricultura Franceza in Romania si este secretar al acesteia.**



Putini absolventi de Drept au reusit sa ajunga in Romania, la varsta de 41 de ani, la un succes asemanator celui realizat de maestrul **Florentin Tuca.** O persoana deosebit de agreabila, deloc crispata, care si-a rupt din timpul afectat conducerii uneia dintre cele mai mari firme de avocatura, pentru a raspunde intrebarilor lansate de Lumeajustitiei.ro. Florentin Tuca a absolvit Facultatea de Drept a Universitatii Bucuresti in 1993, an in care a fost si admis in Baroul Bucuresti. **Din 1993 pana in 2005 a lucrat in casa de avocatura „Musat si Asociatii”, iar in luna martie 2005, impreuna cu alt avocat de prestigiu, Gabriel Zbarcea, au fondat propria casa de avocatura care a ajuns acum, dupa 6 ani, la un numar de 130 de angajati si la o notorietate internationala. Avocatul Florentin Tuca este doctor in drept ”Magna cum laudae” , titlul lucrarii sale de doctorat fiind ”Parteneriat Public-privat in Romania”, este casatorit si tatal a doua fete. Este unicul jurist al familiei, dar unul dintre copii se pare ca si-a indreptat deja atentia catre acest domeniu. Avocatul Tuca este si membru al International Bar Association (IBA) si al Cameret de Comert, Industrie si Agricultura Franceza in Romania si este secretar al acesteia.**

Casa de avocatura „Tuca, Zbarcea si Asociatii” este detinatoarea a numeroase premii in tara si in strainatate si a fost desemnata „Firma de Avocatura a Anului” din Romania de catre publicatia internationala Chambers Europe, versiunea europeana a prestigiosului ghid international al firmelor de avocatura, in cadrul galei premiilor de excelenta „Chambers Europe Awards for Excellence” desfasurata la Londra in 2010. Publicam in continuare interviul acordat de maestrul Florentin Tuca.

Ce inseamna sa fii avocat de succes in ziua de azi? Care este cheia succesului unei firme de avocatura, in conditiile unei Justitii imprezibile, in care nu exista predictibilitate indiferent care ar probele depuse la dosar?

Justitia nu e asa de imprezibila, cum zice gura lumii, dar se intampla accidente, uneori se intampla sa si pierzi cu dreptatea in mana, dar nu as exagera, nu as zice ca intotdeauna, indiferent de numarul de probe din dosar, solutiile sunt strambe. Revenind la avocatura de succes, e greu sa prescrii retete si formulele de succes sunt destul de greu sistematizabile. Da, trebuie sa ai vocatie, da, trebuie sa-ti asumi ca e o profesie unde se cer multe sacrificii, da, trebuie sa ai resurse de toate soiurile si trebuie sa ai alaturi o echipa de calitate. De fapt, succesul in avocatura de bussines este o avocatura de echipa. Cine spune ca avocatura de business este dominata de o persoana nu cunoaste realitatile acestui domeniu! Succesul in avocatura de business sta pe umerii echipelor si calitatea echipei, coeziunea ei, legaturile profesionale si personale intre membrii echipei sunt cheile succesului de care ma intrebati.



Sunteti una dintre cele mai puternice casa de avocatura din Romania. Cum ati inceput, unde ati ajuns si care sunt in prezent principalii dvs. contracandidati/jucatori importanti in lumea avocaturii?

Eu am inceput avocatura in 1993, la 1 septembrie 1993 a fost data intrarii mele in barou, anterior acestei date, in calitate de student, am beneficiat de un stagiu alaturi de avocatul cu care am si inceput – este vorba de Gheorghe Musat. Am lucrat la ”Musat si asociatii” pana in martie 2005. Timp de 12 ani, perioada in care am fost si avocat pledant si avocat de consultanta, am fost si manager, era perioada in care se puneau bazele avocaturii de business in Romania. Firma „Musat” si asociatii a crescut odata cu consolidarea pietii si progresele economice si a beneficiat, ca si alti cativa competitori, de valul de investitii straine care a intrat in Romania. Marile privatizari au insemnat, in fapt, proiecte care au fost structurate cu sprijinul avocaturilor. Casele de avocatura au crescut si pe seama acestor proiecte si, in 2005, impreuna cu alti parteneri, am decis sa ne desprindem si sa punem bazele unei entitati separate „Tuca si Asociatii,, devenita intre timp ”Tuca, Zbarcea si Asociatii,,.

In domeniul comercial, firma acopera toate specializarile, fiind o firma full-service, iar delegarea unor dosare intervine mai ales in domeniul dreptului penal, unde colaborez cu diverse cabinete, in special cu casa de avocatura Mateut-Budusan.

Cum isi selecteaza clientela o mare casa de avocatura? Este ales avocatul doar pentru ca este un maestru al Dreptului sau pentru ca are intrari acolo unde trebuie si poate garanta succesul unui dosar? Care sunt/au fost principalii dvs. clienti si de ce v-au ales sa le aparati interesele?

Imi place sa cred ca ne-au ales pentru calitatile noastre profesionale si increderea pe care o inspiram. Primul criteriu care este luat in considerare in momentul in care suntem solicitati sa reprezentam un client este cel care tine de conflictul de interese. In al doilea rand, conteaza rezultatele evaluarii cauzei sau proiectului respectiv. Daca, de exemplu, e o cauza pierduta din start, preferam sa stam deoparte. Dar daca exista totusi cea mai mica sansa si clientul accepta si intelege riscurile, acceptam sa ne batem si pe asemenea sanse reduse.

Este un mit sau o realitate avocatul care nu pierde niciun proces? Cum reactioneaza casa de avocatura „Tuca, Zbarcea si Asociatii” atunci cand pierde un proces contra naturii, mai precis, contrar probelor de la dosar?

Avocatul care nu pierde niciun proces nu exista. Avocatul care nu pierde niciun proces este cel care a trecut examenul de admitere ieri si nu prea a apucat sa calce prin salile de tribunal. In cazul in care pierdem cum se spune, cu dreptatea in mana, evident ca primul sentiment care te incearca este frustrarea. Noi nu am facut niciodata o plangere impotriva unui magistrat. In ceea ce ma priveste, unul din ultimele dosare in care am trait o atare frustrare a fost celebrul caz "Tiganca imputita", cand asistandu-l pe presedintele Traian Bassescu am pierdut in apel. Era o cauza in care chiar credeam si sentimentul de frustrare a fost cat se poate de indreptatit. Din fericire insa am reusit sa intorc scorul in recurs.

Foarte multe institutii de stat apeleaza la case de avocatura atunci cand au in derulare actiuni mai complexe si evita sa foloseasca departamentele de consilieri juridici din organigrama, care costa cu mult mai putin decat onorariile platite avocailor. Unii suspecteaza faptul ca aceste contracte intre stat si anumite case de avocatura ar fi aranjate. Care este realitatea, cum o vedeti?

Daca dai unei case de avocatura 100.000 de euro ca sa faca o cerere de granituire, un asemenea aranjament este, evident, unul suspect. Daca angajezi insa o casa de avocatura pentru un proiect de anvergura, o asemenea preferinta este in principiu explicabila. In ceea ce ne priveste, cele mai importante colaborari cu statul au fost in domeniul arbitrajelor internationale, in special in fata ICSID. Si am reprezentat statul in trei arbitraje ICSID, fiecare derulat pe parcursul mai multor ani, fiecare presupunand interventii extrem de complexe in foarte multe domenii de drept, fiecare presupunand audieri de zeci de martori si experti tehnici si legali, fiecare presupunand zile si nopti pe baricade. Dosarul EDF vs. Romania, de exemplu, a durat patru ani si a avut peste 60.000 de pagini. Este un exemplu de caz care nu poate fi acoperit de un departament juridic.

In ultimii ani, pe piata avocaturii a aparut un fel de concurs in a anunta fuziunea unei case de avocatura cu o alta ori cooptarea de noi parteneri. De ce a aparut acest fenomen si care sunt explicatiile lui?

Cooptarea de noi parteneri este un proces firesc in viata unei firme de avocatura. In ceea ce ne priveste, anul trecut am decis cooptarea a inca sase noi parteneri, decizie care inseamna pe de o parte recunoasterea valorii lor si aportului lor in consolidarea brandului Tuca Zbarcea si Asociatii, iar pe de alta parte expresia sperantei noastre fiecare din cei sase va insemna un centru de business in cadrul companiei. Criteriile de selectie ale unui partener sunt numeroase, dar printre ele pot mentiona competenta organizatorica a candidatului, volumul de munca depus in cadrul companiei, capacitatile sale de avocat..

Aveti in vedere fuziunea cu casa de avocatura "Leaua si Asociatii"? Exista o negociere in acest sens si care ar fi interesul dvs. pentru o asemenea fuziune?

Au existat discutii, in urma cu cativa ani, dar nu mai este un subiect de actualitate.

Ce parere aveti despre legea lobby-ului, ce ar rezolva ea daca s-ar adopta si de ce credeti ca in Romania s-a evitat pana acum adoptarea ei?

Cred ca adoptarea unei legi care sa reglementeze lobby-ul ar avea un efect benefic. Inclusiv in lupta impotriva coruptiei.



Din punctul dumneavoastra de vedere, cat de aglomerata vedeti piata avocaturii dedicata arbitrajelor interne? V-ati propus sa va largiti paleta litigiilor internationale?

Strategia in domeniu se bazeaza pe mai multe directii de actiune. In primul rand numirea a trei noi parteneri in Departamentul de litigii si arbitraj, o decizie adoptata in decembrie trecut. In al doilea rand, revenirea

subsemnatului la veche dragoste – activitatea de pledant. In al treilea rand, valorificarea experientei noastre in domeniul arbitrajelor internationale si obiectivul de a ne implica in continuare, atat in arbitraj international cat si in fata curtilor de arbitraj domestice.

Care dintre procesele litigioase internationale, in care ati reprezentat statul roman, considerati ca a fost cel mai dur si de ce?

EDF-ul, categoric! A fost un dosar extrem de dur. A fost dur pentru mai multe motive. Unu: foarte complicata problematica de drept in cauza. Doi: incarcatura politico mediatica asociata dosarului. Trei: Presiunile extrajudiciare care au venit din partea reclamantului. Patru: Elementele de spectaculozitate asociate acuzatiilor aduse Romaniei. Si in fine, volumul urias de munca. In final, in ciuda acestor dificultati, am avut castig de cauza. Apropo de sentimentele pe care le traiesti cand pierzi un dosar, va pot spune si despre sentimentul trait atunci cand ai o victorie de mare anvergura. Eram la Madrid si am primit vestea la ora unu si ceva noaptea, moment in care am tipat ca la golul lui Hagi din meciul cu Argentina. Cred ca am trezit jumătate de hotel.

Care sunt diferentele intre a face consultanta juridica in domenii de varf (finante-banci, energie etc) in Romania si a avea o astfel de expertiza in alte tari europene? Ce lipseste inca in acest domeniu, ce obstacole ati intampinat?

Romania nu face exceptie in materia litigiilor in domeniul energiei, dar orice sistem este perfectibil. Speram ca noile coduri sa aduca limpezirile necesare, in orice caz, la ora asta, una din tarele sistemului nostru il reprezinta durata proceselor.