

Coordonatoare colecție **beResilient**

Camelia Botezatu

Ediție îngrijită de

Ana Maria Prunariu

Copertă și tehoredactare

Ionuț Ardeleanu-Paici

Notă:

Măturile autorilor reprezintă strict opiniile lor personale și nu exprimă poziția editurii și a celor care susțin publicarea cărții.

Informațiile sunt valabile la închiderea ediției.

Orice modificare în contextul dezbătut sau în statutul co-autorilor survenită ulterior publicării cărții nu poate fi luată în considerare.

© 2025 Editura Paideia
Str. Tudor Arghezi nr. 15
București, România
tel.: 021.316.82.10
e-mail: office@paideia.ro

www.paideia.ro
www.cadourialese.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
GOCIU ADRIAN

Ce nu-ți spune niciodată avocatul tău (deși ar trebui) / Adrian Gociu. - București : Paideia, 2025
ISBN 978-606-748-994-1

CE NU-ȚI SPUNE NICIODATĂ AVOCATUL TĂU (DEȘI AR TREBUI)

POVEȘTI, GREȘELI ȘI
LECȚII JURIDICE ESENȚIALE
PENTRU ANTREPRENORII ȘI
PROFESIONIȘTII CARE VOR
SĂ EVITE DEZASTRUL LEGAL

Adrian Gociu



beResilient

București | 2025

CUPRINS

ABREVIERI ȘI TERMENI	7
CAPITOLUL 1.	
ADEVĂRUL DESPRE BUSINESS ȘI AVOCAȚI	11
CAPITOLUL 2.	
CELE MAI SCUMPE GREȘELI DIN CONTRACTE	17
CAPITOLUL 3.	
DE LA ENTUZIASM LA ACT CONSTITUTIV – ÎNCEPUTURILE „CU STÂNGUL”	45
CAPITOLUL 4.	
CUM ALEGI (ȘI FOLOSEȘTI) AVOCATUL POTRIVIT	69
CAPITOLUL 5.	
CE ÎNSEAMNĂ O FIRMĂ SĂNĂTOASĂ DIN PUNCT DE VEDERE JURIDIC	83
CAPITOLUL 6.	
CONFLICTE, PARTENERIATE ȘI IEȘIRI	95

CAPITOLUL 7.	
PROPRIETATEA INTELECTUALĂ – CEA MAI IGNORATĂ AVERE	103
CAPITOLUL 8.	
FISCUL NU IARTĂ NICI IGNORANȚA, NICI NEȘTIINȚA	125
CAPITOLUL 9.	
POVESTEA FIRMEI X – CÂND E PREA TÂRZIU	147
CAPITOLUL 10.	
NEGOCIEREA INTELIGENTĂ – ARTA DE A FACE O ÎNȚELEGERE!	159
CAPITOLUL 11.	
10 REGULI SIMPLE PENTRU UN BUSINESS BINE APĂRAT	179
CAPITOLUL 12.	
ÎN LOC DE ÎNCHEIERE –	
10 ADEVĂRURI PE CARE NU ȚI LE SPUNE AVOCATUL TĂU	191
CAPITOLUL 13.	
CUVÂNT DE ÎNCHEIERE	
PENTRU ÎNCEPUTURI BUNE (ȘI FINALURI FERICITE)	205
PLEDOARIE PENTRU AVOCAT	211
DESPRE AUTOR	215

ABREVIERI ȘI TERMENI

ANAF – Agenția Națională de Administrare Fiscală – Autoritatea fiscală din România, responsabilă de colectarea taxelor și impozitelor.

Avalist – Persoană care garantează obligațiile asumate printr-un bilet la ordin sau cambie.

BO – Bilet la Ordin – Un **instrument de plată și garan-tare** prin care o persoană (emitentul) se obligă **în mod necondiționat** să plătească unei alte persoane (beneficiarul) o anumită sumă de bani, **la o dată fixă în viitor**. Este utilizat frecvent pentru garantarea contractelor comerciale, a creditelor la furnizori sau a ratelor eșalonate.

CEC – Un **instrument de plată la vedere** prin care emitentul (trăgătorul) dă ordin băncii sale (trasul) să plătească **imediat**, din fondurile proprii, o anumită sumă către beneficiar.

CAPITOLUL 1.

ADEVĂRUL
DESPRE BUSINESS ȘI AVOCAȚI

Acest început de carte nu este o pledoarie pentru avocatură. Dimpotrivă, cartea se adresează antreprenorilor și evidențiază o serie de situații practice, aplicabile atât celor aflați la început de drum, cât și, uneori, chiar și companiilor mari sau chiar internaționale.

Adevărul absolut nu există, iar unele dintre experiențele prezentate aici, deși relevante pentru unii antreprenori, pot avea aplicabilitate diferită în cazul altora. Premisele pot varia atât de mult, încât două situații care par similare la suprafață să fie, în realitate, complet diferite.

Legislația este, în general, complexă, nu întotdeauna logică sau corectă, iar modificările – în special cele fiscale – sunt frecvente. Tocmai de aceea, aceste schimbări trebuie

monitorizate constant, iar situația de fapt trebuie adaptată în consecință, pentru a construi o afacere sustenabilă pe termen lung.

Avocatul este doar un instrument. Important este să știi **cum** și **când** să îl folosești.

Această carte nu oferă consultanță juridică. Dacă ai nevoie de consultanță juridică, apelează la un avocat. Dacă nu ai un avocat, angajează unul – vezi sfaturi despre asta în Capitolul 4.

Când ai nevoie de consultanță juridică nu accepta niciodată sfaturi gratuite.

Consultanța juridică gratuită nu este, în realitate, consultanță. Este, cel mult, o opinie venită de la cineva mai apropiat de domeniu decât tine – dar fără garanții, fără răspundere și, deseori, fără acoperire legală.

În drept, greșelile costă. Iar sfaturile „neangajante” pot deveni cele mai scumpe decizii pe care le iei.

„Dacă avocatul greșește, poți cere răspundere.

Dacă prietenul greșește, rămâi doar cu părerea lui.”

Această carte s-a născut din dorința de a contribui la creșterea calității actului juridic și, poate, de a face un mic pas spre educația juridică aplicată în mediul antreprenorial. Consider că nu se poate vorbi despre educație antreprenorială în lipsa unei minime educații juridice.

Afacerile nu mai pot fi făcute „după ureche”. Firmele care funcționează așa urmează, de cele mai multe ori, un drum spre blocaj, pierderi sau insolvență. Cauzele? Multiple. Dar una revine constant: lipsa de informare.

Mentalitatea generală și nocivă este: „Doamne ferește să ajung la avocat”, pusă pe același plan cu frica de doctor, de poliție sau de preot.

În schimb, gândirea sănătoasă ar trebui să se axeze pe principiul: *informația înseamnă putere*. Iar prin consultanța juridică, firma ta dobândește putere. Putere de a evita greșeli, conflicte, costuri inutile. Putere de a rezista.

Știi deja că, în practică, „consultantul juridic” e adesea contabilul – cel care redactează actele, le depune la Registrul Comerțului și, uneori, redactează și contracte. Sau... prietenii. Cu toții „știu ei ceva” și îți oferă „tipsuri” utile în negocieri, în controale fiscale sau, paradoxal, chiar în instanță.

Dar informația parțială poate fi mai periculoasă decât lipsa totală de informație.

Știi că în 2024 s-au înființat 68.223 de firme și s-au închis 46.205?

Cifrele nu mint. Mulți încep, puțini rezistă. Iar una dintre cauzele majore este lipsa de specializare și absența unei minime structuri juridice corecte.

Poate ai sau ai avut avocat, dar nu ți-a spus nimic despre cash-flow, contracte, marcă, clauze sau riscuri. Dar... l-ai întrebat?

Poate că nu. Poate l-ai chemat prea târziu – după ce ai cerut socoteală partenerului, ai semnat un contract păgubos, ai primit o somație de la ANAF sau ai ajuns deja în instanță. Iar atunci ai vrut ca avocatul să fie de-a dreptul... magician. Nu consultant.

E un cerc vicios. Antreprenorul nu cere consultanță pentru că „costă”. Avocatul nu insistă, ca să nu sperie clientul sau pentru că n-are timp de educație juridică primară. Și când situația explodează... dăm vina pe „sistem”.

Nu. Vina e și a noastră – a celor care știm și nu spunem. Și a celor care nu întreabă, ca să nu afle ce ar putea costa timp sau bani.

Această carte este despre exact acele lucruri care nu se spun. Dar care pot face diferența între o firmă care rezistă și una care se închide la primul conflict sau proces pierdut.

Este pentru antreprenorul care s-a ars sau e pe cale să o pățească –, dar e pregătit să învețe. Nu din tratate de drept. Ci din greșeli reale, lecții sincere și exemple simple.

Nu vreau să devii jurist.

Dar vreau ca, la finalul acestei cărți, să știi suficient cât:

- să nu fii păcălit ușor;
- să nu-ți sabotezi singur firma;
- și să știi când trebuie să spui: „Stai. Ia să întreb avocatul.”

Ce NU vei găsi în această carte:

- Teorii savante sau articole de lege imposibil de aplicat;
- Latinisme gratuite;
- Soluții perfecte;
- Garanția că nu vei greși.

Ce vei găsi:

- Povești reale din biroul de avocatură și din instanță;
- Greșeli frecvente și soluții simple;
- Principii sănătoase, nu rețete magice;
- Semnale de alarmă, nu formule juridice;
- O voce sinceră, care încearcă să te ajute să eviți ce se poate evita.

Prevenția juridică nu e un lux. E igiena afacerii tale.

Ca spălatul pe dinți: dacă nu o faci constant, o să doară. Și, mai ales, o să coste.

Hai să începem cu durerea cronică a multor firme: contractele.

Pentru că, indiferent ce vinzi, cum te promovezi sau ce promiți, totul începe – și uneori se termină – cu ce ai semnat.