



ENTREVISTA **CARLOS BARBOSA DA CRUZ** Sócio fundador da CCA

CCA procura novo parceiro internacional

Carlos Barbosa da Cruz, sócio fundador do escritório, considera indispensável um alinhamento internacional, para acompanhar melhor os clientes. “A CCA começou como uma empresa familiar, mas não é uma empresa familiar”, afirma ao Jornal Económico.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

A CCA está a celebrar os 70 anos e prepara-se para criar novas parcerias internacionais, depois de se ter desintegrado da rede Ontier por “discordância sobre a visão estratégica”, disse Carlos Barbosa da Cruz, ao Jornal Económico. Em entrevista, o advogado recorda o percurso do pai, Fernando Cruz, de quem herdou a paixão pela arte e com quem percorria os corredores do Museu do Prado para analisar ao pormenor as obras de Diego Velázquez. Hoje, está de volta à universidade, onde frequenta o mestrado em História da Arte na vertente contemporânea, e quando completar a idade da firma deverá deixar de ser sócio, mas manter-se ligado ao escritório.

Se o seu pai, o fundador,

estivesse nesta sala estaria orgulhoso da sociedade agora septuagenária?

Tenho muita dificuldade em falar do meu pai porque tinha com ele uma relação muito chegada. Éramos sócios, companheiros e muito amigos. Quando festejámos os 70 anos achei curioso, e não muito frequente, que no mesmo local e sem a chamada solução de continuidade, se exercesse a mesma atividade durante este período. Não existem exemplos de uma sequência temporal tão dilatada, e isso confere a esta casa uma característica especial. A celebração teve como pressuposto uma homenagem ao trabalho que o meu pai, como advogado, decidiu empreender. Acho que se hoje fosse vivo teria com certeza orgulho no prosseguimento da sua obra e dos seus valores. O meu pai tinha uma ética profissional completamente rigorosa, e eu tenho procurado transmitir esses valores no dia a dia

desta sociedade. Acho que a memória dele subsiste.

A CCA foi fundada num contexto social e político-económico distinto. Como foi lançar a primeira pedra?

Em 1949 o meu pai instalou-se neste imóvel e iniciou uma prática individual, como era, na altura, aquilo que se fazia. Os advogados trabalhavam sozinhos, tinham os seus estagiários, mas tudo era centrado na pessoa, no prestígio e na capacidade de trabalho do advogado. Lembro-me que havia pessoas que esperam três e quatro horas na sala para falar com o meu pai, porque estavam muito dependentes do conselho dele, da sua experiência. De 1949 até aos anos 70 foi um escritório centrado na figura do Dr. Fernando Cruz. O meu pai inscreveu-se na Ordem [1942] no Porto, onde viviam os meus avós. Sei que teve um princípio de vida como as-

“

As nossas relações com a Ontier são excelentes, mantivemo-nos ‘best friends’ e ninguém ficou zangado com ninguém

sistente do delegado do Ministério Público do Tribunal de Trabalho do Porto. Depois, casou com a minha mãe e vieram todos viver para Lisboa, o que teve como resultado a sua instalação aqui. É um assunto que tem uma certa graça, porque, não só se instalaram aqui o meu pai como o pai dele e os meus tios todos. Tinha um tio arquiteto que tinha aqui o seu ateliê, dois fizeram uma sociedade de marcas e patentes chamada J Pereira da Cruz e o escritório de advogados. Caracterizava o espírito de família existente. Estávamos numa época em que o círculo familiar era extremamente intenso. A partir dos anos 70, entrei eu. Tirando alguma vontade em ser treinador de futebol, nunca coloquei a mim mesmo outra questão que não fosse ser advogado.

Mudaram de imagem e desintegraram-se da Ontier este ano. Porquê?

A nossa associação com a Ontier baseou-se num projeto comum, que nos seduziu: fazer um escritório internacional de origem ibérica, porque sempre entendemos que o exercício desta atividade faz todo o sentido no quadro de alinhamentos internacionais e de expansão. Não quero ferir suscetibilidades, mas acontece que a vertente hispânica permaneceu sobre a lusitana no projeto Ontier. A Ontier expandiu-se privilegiando o Latam, onde estamos perante influência espanhola mais do que portuguesa, e as nossas perspetivas de expansão e de implementação começaram a ser de alguma maneira desviadas para países como República Dominicana, Paraguai, Bolívia, que têm com certeza um maior interesse para os espanhóis. Foi justamente alguma discordância sobre essa visão estratégica que nos levou a reequacionar o nosso posicionamento. Fique claro que as nossas relações com a Ontier são excelentes, mantivemos relações de *best friends* e ninguém ficou zangado com ninguém. Entendemos que aquele não era propriamente o caminho que nos interessava. Só tenho a desejar as maiores felicidades ao engenho e à iniciativa da Ontier.

Veremos a CCA inserida noutra rede daqui a um ano ou dois?

É natural que o faça. A CCA resolveu seguir o seu caminho, assumir-se na sua dimensão, o que não exclui que, no futuro, estejamos atentos e recetivos a parcerias internacionais. Estamos a trabalhar ativamente nesse sentido. É impensável um escritório que não tenha determinado tipo de referenciais internacionais, alinhamentos que podem ter diversas gradações, porque é indispensável para acompanhar a clientela portuguesa que vai para o exterior como para os clientes exteriores que vêm para Portugal. É evidente que há diversos tipos de modalidades, desde escritórios externos que se instalam diretamente no país a alianças. Estamos ainda numa fase de prospeção de mercado e desenvolvimento de contactos. Mantendo as suas características próprias e alienáveis, a CCA procurará alinhamentos internacionais. Há aqui um aspeto que, para mim, é extremamente importante: a CCA começou como uma empresa familiar mas não é uma empresa familiar.

Está preparado para sair?

Nos escritórios de raiz latina, como é o nosso caso, não há a tradição que existe nos de raiz anglo-saxónica de deixar de trabalhar entre os 55 e os 60 anos. Na generalidade dos países do Sul da Europa há uma tendência para continuar o exercício da profissão durante mais tempo. As duas culturas são igualmente defensáveis. Aqui na CCA aquilo que irá acontecer é que efetivamente, não deixando eu de traba-

lhar, nalguma altura do campeonato deixarei de ter o estatuto que tenho. Aquilo que me parece óbvio é que um advogado que atinja certa idade deixe de ser sócio. Penso que quando perfizer 70 anos o normal será que eu deixe de ser sócio e mantenha uma ligação ao escritório, enquanto me quiserem cá. Depois quero conjugar o meu trabalho com outras atividades que ficaram em suspenso.

Consta que perde poucos casos...

Há casos que perco, como todos. Há uma anedota que se conta nas reuniões de advogados: "Ele era um advogado tão bom tão bom que quando não ganhava ficava em segundo". Há aqui um paradigma que mudou. Eu tenho o maior respeito pelos meus colegas em prática individual, mas reconheço que, face à complexidade do próprio Direito, e da vida em si, é extremamente difícil. Hoje em dia o trabalho é, na sua esmagadora maioria, um trabalho de equipa. Procuramos ter aqui advogados capazes. Não estou a tentar puxar a brasa à minha sardinha, estou só a dizer que um desfecho judicial é, por natureza, incerto – estamos dependentes de critérios de apreciação de terceiros. Por trás de mim há advogados de idêntico mérito, que contribuem, que escrevem. Hoje em dia o Direito e a advocacia são a soma de um todo.

Há sinal de alarme na advocacia devido à desaceleração económica?

Portugal é sempre a última onda da borboleta, um mercado periférico quer em termos de produção e de consumo, e seguirá sempre as grandes tendências mundiais. É óbvio que este período, que facilitou a vida ao ministro das Finanças, vai mudar. O ministro das Finanças não quererá ser o ministro da penúria ou da austeridade, para retomar uma palavra extremamente desvirtuada em termos do léxico económico. A minha tese é que Mário Centeno fará tudo para, a meio do mandato, sair. As pessoas tendem a esquecer o mediato e a lembrar-se do imediato. O imediato vai ser gerir a penúria, a crise, menos dinheiro, o PIB a subir menos e, eventualmente, a nossa dívida externa a não ter condições tão boas. Ele não vai querer transformar-se num ministro das Finanças menos amado, até para o seu percurso político futuro. Os escritórios de advogados adaptam-se à conjuntura económica, por força das circunstâncias, e porque se há determinadas atividades que sofrem um decréscimo há outras que crescem. Nos anos da troika verificou-se um recrudescimento em termos de litigiosidade e tudo o que seja o chamado Direito Falimentar. Para a advocacia há sempre mercado, pode é mudar o perfil. ●