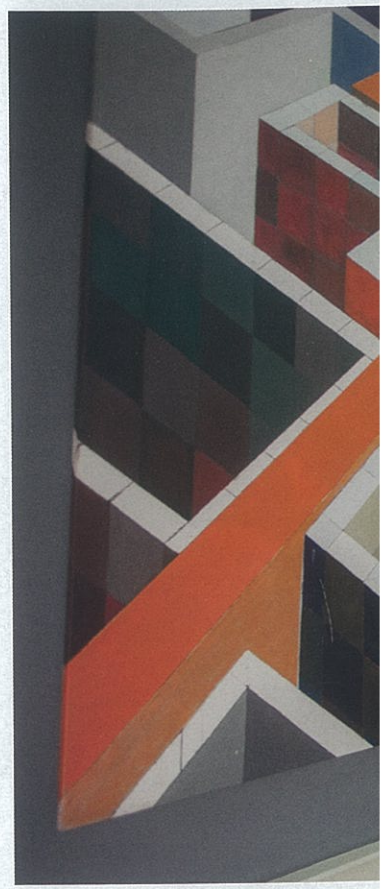


# JOSÉ PEDRO AGUIAR BRANCO & ASSOCIADOS

A JPAB foi fundada em 2003, embora praticamente todos os seus sócios fundadores e restantes colaboradores dessa época já trabalhavam juntos desde há vários anos. O sócio fundador, José Pedro Aguiar-Branco, exerce a atividade há cerca de 40 anos. No início eram apenas 7 sócios e cerca de 12 advogados. Hoje são 12 sócios e 49 advogados. Leia a entrevista a Paulo Cutileiro e Pedro Botelho Gomes.

Por FILIPA AMBRÓSIO DE SOUSA



Paulo Cutileiro Correia

**Em que ano foi fundado o escritório?**

A JPAB-José Pedro Aguiar-Branco Advogados foi fundada em 2003, embora praticamente todos os seus sócios fundadores e restantes colaboradores dessa época já trabalhavam juntos desde há vários anos, naquela que foi a primeira sociedade de advogados registada em Portugal formando uma equipa coesa e autónoma. O sócio fundador José Pedro Aguiar-Branco exerce a atividade há cerca de 40 anos.

**Em que difere o mercado do Porto do de Lisboa?**

Lisboa é mais concorrencial, tem sediadas as maiores empresas e quase todos os centros de decisão. É evidente que essas circunstâncias fazem diferença. Mas o dinamismo que positivamente invadiu o Porto nos últimos anos também se faz notar. São diferenças com as quais convivemos bem:



"nascidos" no Porto e "crescidos" em Lisboa estamos sempre no nosso próprio espaço e estilo, numa cidade ou noutra.

**E a dimensão dos escritórios de advogados do Porto estão ou vão de alguma forma equiparar-se à dimensão dos de Lisboa?**

A questão que coloca faz pressupor que está a pensar em escritórios diferentes: a JPAB está nas duas cidades pelo que vemos e avaliamos a nossa dimensão no todo que formamos. Os serviços que prestamos aos nossos clientes não distinguem para o exterior, e tanto quanto possível, se um concreto advogado está sediado numa cidade ou noutra. As ferramentas tecnológicas que usamos também nos permitem esta interação nestes moldes sempre que a intervenção de um colega não exige presença física.

**Que tipo de clientela têm?**

Muito diversificada, como é salutar que aconteça. Há uma presença forte de clientes particulares, mas as sociedades são predominantes. Trabalhamos muito com o setor da Banca e Seguros, com a grande Distribuição, com as telecomunicações, com a saúde e com as indústrias da hotelaria e as extrativas.

**Quais as vossas áreas de aposta?**

Apostamos sempre no reforço de compe-



Pedro Botelho Gomes



tências e capacidade de resposta das áreas de prática mais tradicionais do escritório, mas mantemos um foco muito atento sobre novas áreas. Temos estado a acompanhar, entre outras, as áreas dos Transportes, do Desporto, da Saúde, da Propriedade Intelectual, do direito aéreo e do "minning" com muita atenção e dinamismo.

**Que mais valia têm para o cliente?**

Temos uma história de responsabilidade e competência que nos cauciona, prestamos um "full service" aos nossos clientes, transversal às diferentes áreas de prática da sociedade, e não descuramos nunca o quem é quem na relação com os clientes. Na JPAB o cliente sabe sempre quem é o advogado que acompanha o seu concreto dossier. Sempre nos posicionamos neste perfil, é esta a cultura da sociedade, e assim nos pretendemos manter. Usamos por vezes uma metáfora que se tem mantido sempre atual: queremos ser uma clínica e não um hospital.

**Quantos advogados e sócios tinham no início e quantos têm agora?**

No início éramos 7 sócios e cerca de 12 advogados. Hoje somos 12 sócios e 49 advogados. Nunca tomámos decisões de crescimento para exibir um número. O crescimento que aconteceu foi na exata medida do que necessitámos para responder aos nossos clientes, quer aos mais tradicionais quer às novas áreas que nos vão pedindo trabalho.

**Qual a vossa posição face a revelarem a faturação do vosso escritório?**

Por tradição e cultura institucional, na JPAB não temos por hábito divulgar as informações de faturação. A firma posiciona-se, por sua opção, assumida e consciente, num registo discreto e "low-profile", não anunciando publicamente a sua faturação, as grandes ou pequenas operações ou informações semelhantes.

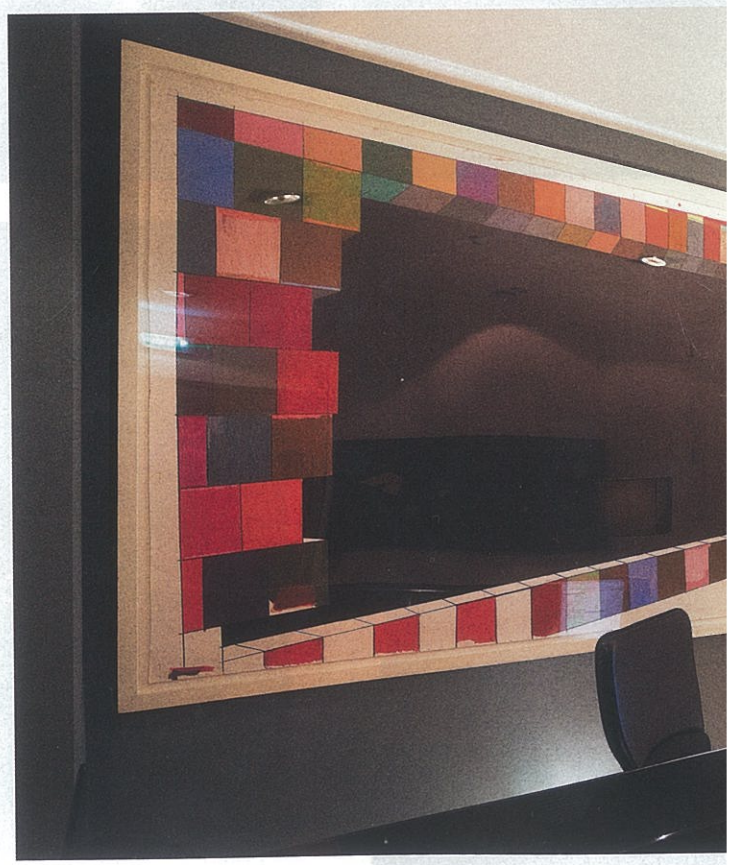
**Têm escritório também em Lisboa. Se sim, porque razão?**

A JPAB tem escritório em Lisboa há muitos anos. Foi uma decisão estratégica de proximidade aos clientes e de abrangência nacional do trabalho da sociedade. Mas não somos dois escritórios diferentes! A JPAB é só uma, una e coesa.

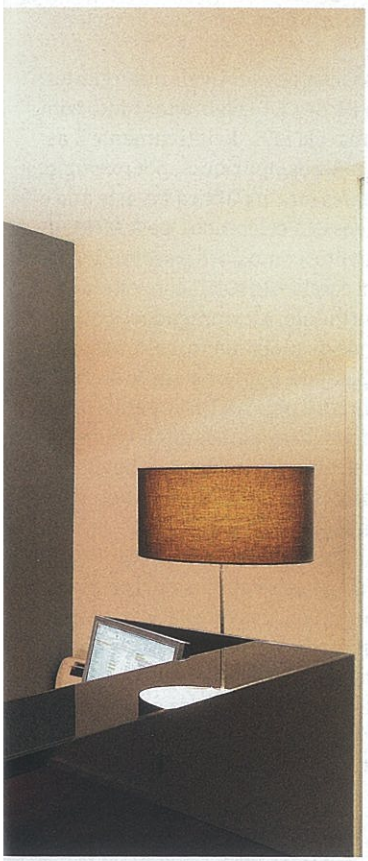
**Como se vêem daqui a cinco/dez anos em termos de posicionamento no mercado?**

Salvo mudanças que não possamos prever, antecipamos e desejamos ser maiores, manter o crescimento sustentado que vimos registando. E daqui a cinco/dez anos teremos resultados analisados das novas áreas de que já falámos para avaliar se, hoje, fizemos as apostas certas. Será uma oportunidade para voltarmos a falar e fazer o exercício ao contrário, olhando então para trás. Mas o essencial é olhar sempre para o futuro de forma positiva e estruturada por padrões de proatividade e de criatividade. Os serviços prestados pela advocacia não são iguais aos de há dez anos, nem o serão









nos próximos dez.

**Como avalia o mercado dos escritórios de advogados de há dez anos e agora?**

Nada na advocacia é estático, mas antes muito dinâmico. Na última década não é possível não ressaltar o período de crise económica grave que o país viveu, com reflexo em tudo e em todos. Entre o "travão" que essa crise representou e o atual estado das coisas, diria que a década terminará equilibrada. Para uma prestação de serviços de cobertura geográfica de âmbito nacional, como acontece na JPAB, o fenómeno que parece irreversível da concentração de pessoas e atividades nos grandes centros urbanos acentua a boa decisão que tomamos de estar instalados nas duas principais cidades.

**E daqui para a frente, o que pode mudar nesse cenário?**

Na questão demográfica que se reflete na clientela dos advogados não me parece que se reverta a concentração a que aludi. No dinamismo das economias, dado muito relevante para a atividade da advocacia, dez anos é um período de previsão manifestamente excessivo, como a história recente nos ensina. Sem excesso de otimismo que os dados mais recentes desaconselham, e à dimensão do nosso país, diria que manter níveis de atividade em crescimento moderado é uma previsão prudente. E muito poderá ainda mudar dependendo de uma concreta questão: se o Estado reduzir o valor exorbitante das custas judiciais os cidadãos e as empresas recorrerão à Justiça com maior acuidade. E isso terá um enorme reflexo no trabalho da advocacia e na economia: um pleno acesso aos tribunais, sem custo que o iniba, projetará a advocacia na sua forma mais comummente percecionada, a de intervenção judicial.

**Que antecipação faz para este ano em termos de áreas que vocês poderão ter mais negócio ou procura?**

É expectável que cresçamos nas áreas core que identifiquei, referências da nossa história enquanto sociedade de advogados, e também nas que estão mais em fase de desenvolvimento. Tudo o que se relaciona com a saúde parece-me ser um segmento de crescimento de atividade com muito potencial. E há projetos novos, novas apostas de oferta de serviços que perceberá que não cabe revelar aqui e agora. Mas nunca nos desviaremos do essencial: servir o cliente com qualidade, profissionalismo e celeridade. Os dias de hoje não se compadecem com respostas a prazo de perder de vista nem com amadorismo aventureiro: O nosso caminho não será seguramente esse.