

PAXLEGAL

# UMA BOUTIQUE COM “CULTURA FAMILIAR” E QUE APOSTA NO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

António Patrício e Bárbara Pestana, sócios da paxlegal, fizeram um balanço dos primeiros três anos de atividade da boutique.

À *Advocatus*, garantem que querem continuar a ser uma estrutura pequena, com uma “cultura familiar” e próxima dos clientes.

No futuro pensam em mudar de escritório, aumentar a equipa e apostar numa nova área.

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA**  
FOTOGRAFIAS **HUGO AMARAL**



Fundada em 2021, a paxlegal pretende continuar a ser uma estrutura pequena, com uma “cultura familiar” e a próxima dos clientes. Mas já há perspectivas de uma mudança de escritório, aumento de equipa e aposta numa nova área.

Fazendo um “ótimo” balanço dos primeiros anos de atividade, os sócios António Patrício e Bárbara Pestana assumem que, depois de um início muito trabalhoso, só no último ano é que conseguiram traçar um *business plan*.

“Começamos com um projeto muito pequeno, eu e o António, enquanto sócios, e tínhamos trazido mais dois estagiários. Portanto, saímos e tínhamos já, obviamente, os nossos clientes. Mas desde que criámos a paxlegal houve um crescimento exponencial em termos de trabalho, de tal forma que até mudamos de escritório e aumentamos as pessoas. Diria que quase que não tivemos tempo para olhar para a nossa sociedade e para organizar como nós queríamos”, explica Bárbara Pestana.

Agora o próximo passo é trabalhar mais na reestruturação da estrutura da *boutique*, que atualmente é composta por nove advogados. “Vamos contratar mais dois advogados brevemente e estamos também a pensar em mudar de instalações. Precisamos de um espaço maior”, acrescenta a sócia.

Três anos depois, e que “superaram” as expectativas, o *feedback* que têm recebido tem sido bastante positivo, quer por parte dos clientes quer dos colegas de trabalho e concorrência. Resultado disso são os clientes que aparecem por referências de outros, o que “significa que estão satisfeitos e temos tido muitas referências”, sublinha António Patrício.

O sócio explicou ainda que trabalham com algumas agências de migrações no estrangeiro e que possuem uma aliança com uma sociedade de advogados americana de imigração, o que lhes permite expandir a zona de atuação e aumentar o número de clientes.

Sobre estas parcerias, Bárbara Pestana explicou que funcionam numa lógica de projetos específicos





**“Agora estamos  
a pensar de facto  
apostar em novas áreas,  
especialmente numa  
nova área tecnológica”**

**Bárbara Pestana**  
Sócia da paxlegal





que lhes são referenciados e vice-versa. “A maior parte da nossa clientela é estrangeira. Diria que 80% a 85% dos nossos clientes são estrangeiros”, acrescentou. A paxlegal possui ainda uma Korean Desk que lhes permitiu entrar no mercado asiático.

#### PRÓXIMO PASSO SERÁ NA ÁREA TECNOLÓGICA

“Procuramos fazer mais e melhor e posicionamos na linha da frente no que toca à inovação, ao conhecimento e à excelência”. Este é um lema que a *boutique* assumiu desde o dia um. Mas uma coisa é certa, a inovação “está sempre à frente”, por muito que queiram inovar.

“Nós estamos sempre atrás da inovação (risos), mas temos uma relação muito próxima com a nossa equipa de IT que nos ajuda e que até implementa procedimentos para uma resposta mais rápida, automatizações, etc”, refere Bárbara Pestana. Contudo, o sócio António Patrício assume que conseguem dar uma certa “excelência” nos resultados.

Para esses resultados contribui, para além de outras, uma área em específico. Na paxlegal a aposta desde início foi na área de investimento estrangeiro, e apesar do volume de trabalho, pretendem manter uma “cultura familiar”, um contacto próximo com os clientes e não crescer demasiado.

“Quando saímos da sociedade, apostamos bastante no investimento estrangeiro. Acho que foi uma boa aposta, porque, de facto, o país atraiu imenso estrangeiros nesses últimos anos. Acho que talvez 80% da nossa clientela é capaz de ser estrangeira”, explicou António Patrício. Ainda assim, garante que nunca abandonaram a advocacia tradicional, como em direito privado.

“Agora estamos a pensar de facto apostar em novas áreas, especialmente numa nova área tecnológica, mas que ainda é cedo para falar desse tema”, avança Bárbara Pestana.

Uma coisa é certa, apesar da vasta concorrência em Lisboa, assumem também que não se sentem “sufocados” pelos grandes escritórios. “O que sentimos muitas vezes são clientes que vêm de escritórios grandes. Vão lá porque são referenciados para um advogado sénior ou sócio que é conceituado, muito conhecedor do assunto, e que só veem na primeira reunião, depois nunca mais. Deixam de ter contacto, pois são enviados para os juniores. E, portanto, temos tido muitos clientes que vêm por causa disso”, nota António Patrício.

Este ano o objetivo da paxlegal é sedimentar e estruturar e “não crescer”. “Aliás, a nossa missão de crescimento é não queremos ser mais do que 20 advogados. Mas isto, obviamente, são coisas que podem ser revistas ao longo do tempo”, refere Bárbara Pestana.

“Temos também mantido e tentado desenvolver alguns contactos com sociedades de advogados de lá fora com outras áreas, para Oriente, e temos também feito exigências nesse sentido. No fundo, é uma sedimentação mais do que grande expansão”, acrescenta António Patrício. ■