



Morais Leitão reforça equipa

Crescimento do mercado do Norte leva a criação de equipa de direito público.

Elisabete Felismino

elisabete.felismino@economico.pt

A Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS) acaba de reforçar o seu escritório no Porto, passando a contar com uma equipa de direito público. Este reforço só é possível porque o “Porto está na moda e a base de clientes tem vindo a crescer”, disse António Lobo Xavier, responsável pelo escritório do Porto.

Segundo o jurista, “há dois anos não passaria pela cabeça dar este passo, mas hoje, em certa medida, há um abrandamento da crise económica”. “Até porque nós esperamos crescer em número de clientes”, frisou Lobo Xavier. E acrescentou: “Procurámos sempre ter no Porto as valências suficientes para as necessidades de todos os clientes. Sempre tivemos apoio na área das sociedades,

no mercado de capitais, fiscal, laboral e um apoio esforçado em administrativo”.

“Esse apoio era muito pequeno no início, mas depois foi crescendo com o Bernardo Azevedo, que é assistente em Coimbra e já cá está há uns anos. Entretanto veio o Pedro Gonçalves, que estava em Lisboa e passou para o Porto e passámos a ter um grupo profissional e autónomo chefiado pelo Nuno Peres Alves, cuja missão é alargar a prestação de serviços na área do direito público e administrativo”, referiu.

Nuno Peres Alves, por seu turno, adiantou que “nos últimos tempos se sentia um aumento de



António Lobo Xavier, responsável pelo escritório da Moraes Leitão no Porto, diz que “há dois anos não passaria pela cabeça dar este passo”.



no Porto

solicitações e agora antecipa-se que a procura vai crescer, até por circunstância do novo quadro comunitário de apoio”. A par disso, recordou Pedro Gonçalves, “as alterações nos processos legislativos, com a criação das chamadas comunidades intermunicipais, vão exigir mais a presença do legislador”. Já Bernardo Azevedo recordou que os “mercados também são hoje mais e melhor regulados”.

A MLGTS, até agora mais vocacionada para as entidades privadas, está assim a reposicionar-se no mercado, dando maior destaque às entidades públicas e às relações que estas tendem a ter com os privados. Outro aspecto que esteve na base deste reforço é que o “cliente do Norte gosta de proximidade”. Lobo Xavier adianta: “No sul é mais fácil conviver a uma certa distância. No Norte o que se nota é que, até nas empresas grandes, a proximidade é um valor. Os clientes gostam que os advogados conheçam, por dentro, o modo como funcionam”. ■