



Paulo Alexandre Coelho



Da esquerda para a direita: Ana Monjardino, Catarina Monteiro Pires e Liliana Malheiro Tomás, as responsáveis pelas equipas de internacionalização da MLGTS.

MLGTS cria equipas para investimentos na lusofonia

Internacional 'Desks' foram institucionalizadas para atrair clientes alemães e franceses, mas o processo de internacionalização passa também pelas equipas e escritórios parceiros na África e em Macau.

Joana Moura
joana.moura@economico.pt

Os investimentos de clientes portugueses e estrangeiros em Angola e Moçambique, bem como a recente onda de investimento francês e alemão em Portugal, levaram a Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva (MLGTS) a implementar uma estratégia de internacionalização que passa pela criação de equipas especificamente dedicadas a esses mercados.

Quer através de parcerias com escritórios em Angola e Moçambique, e mais recentemente em Macau, com a criação de MLGTS Legal Circle, ou através da criação de equipas específicas, como a 'Africa Team' e 'Asia Team', para acompanharem com maior proximidade os investimentos dos clientes nestes mercados, a sociedade de advogados liderada por Nuno Galvão Teles tem apostado numa internacionalização virada para o mercado

A 'Africa Team' e a 'Asia Team' estão orientadas para o investimento nesses mercados. A 'German Desk' e a 'French Desk' são orientadas para a origem do cliente.

lusófono. "Angola e Moçambique continuam a ter recursos imensos e a generalidade dos sectores de actividade ainda estão muito aquém das suas capacidades máximas. Os portugueses partilham a língua e temos uma grande afinidade afectiva e uma história comum. Por isso, criamos esta rede da MLGTS Legal Circle em Angola, Moçambique e Macau, que pretende prestar um apoio de serviços jurídicos e ao investimento dirigido a esses mercados, com a mesma qualidade que teriam em Portugal", explicou ao Económico Liliana Malheiro Tomás, sócia responsável pela Africa e Asia Teams.

Mas o ano de 2014 veio acrescentar novas variáveis: "Identificámos os mercados francês e alemão como mercados de interesse, pois verificava-se fluxo de investimento relevante em Portugal. Aproveitando colegas que são bilingues, decidimos criar a 'German Desk' e a 'French Desk', que

pretendem ser plataformas privilegiadas de ligação com esses mercados e com os investimentos que vêm desses mercados, mas também fazer a ponte com os investimentos que pretendam fazer em Angola, Moçambique e na China", explicou.

Cada uma das equipas tem elementos bilingues e que já trabalharam, estudaram ou conhecem os respectivos sistemas jurídicos e trabalham preferencialmente com clientes destes mercados. Como referiu a coordenadora da 'German Desk', Catarina Monteiro Pires, "com 15 advogados no escritório que falam alemão, muitos clientes alemães em Portugal e a Alemanha a anunciar avultados investimentos em Angola e Moçambique, seria natural que, em Portugal, se desenvolvesse uma ponte entre o mundo lusófono e o mundo germanófono."

A estratégia é para manter, garantiram as advogadas. E o Económico sabe que há já uma aposta no mercado russo. ■