



Na Mídia

19/05/2025 | [LexLegal](#)

Asian Desks ganham força com avanço de investimentos estrangeiros no Brasil

Luana Levasier



Com a crescente internacionalização da economia brasileira e a intensificação das relações comerciais com países da Ásia, os Asian Desks deixam de ser um diferencial e passam a ser uma necessidade estratégica/Freeipik

À medida que os investimentos asiáticos crescem em ritmo acelerado no Brasil, uma estrutura estratégica ganha cada vez mais protagonismo nos principais escritórios de advocacia do país: os chamados Asian Desks, criados por grandes bancas jurídicas para oferecer atendimento especializado a clientes asiáticos. Longe de serem apenas equipes de tradutores ou facilitadores de idioma, essas divisões jurídicas estão se consolidando como pontes essenciais entre culturas, sistemas legais e formas de fazer negócios. Elas operam com um olhar atento às

particularidades jurídicas e comportamentais de países como China, Coreia do Sul, Japão, Índia, entre outros, oferecendo assessoria especializada a empresas que desejam atuar ou expandir no mercado brasileiro.

De acordo com dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o Brasil foi o segundo país que mais recebeu fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) no primeiro semestre de 2024, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. Nesse cenário, a crescente aproximação com países asiáticos vêm ganhando relevância, sobretudo com a China e a Índia, cujos laços com o Brasil têm se intensificado, impulsionando negócios em áreas como infraestrutura, energia, agronegócio e tecnologia.

“O relacionamento entre Brasil e China tem se fortalecido devido à proximidade entre os governos. É o mesmo caso entre Brasil e Índia. Esse estreitamento de laços tem gerado maior interesse das empresas em explorar oportunidades de negócios, contribuindo para o aumento das relações comerciais nessas regiões. Paralelamente, o desalinhamento entre EUA e China, exemplificado pela guerra tarifária, abre novas oportunidades para o Brasil, que pode se beneficiar das mudanças nas dinâmicas comerciais globais”, explica Giovani Loss, sócio da área de infraestrutura e energia do Mattos Filho.

Ao contrário do que muitos imaginam, o foco não está apenas na tradução de idiomas. “As Desks não foram criadas para serem intérpretes ou tradutores de comunicação. Elas traduzem não só a língua, mas também a cultura. Chineses, coreanos e japoneses pensam diferente um do outro e dos brasileiros, então o advogado que é familiarizado com a cultura do país consegue trazer melhores resultados quando trabalham com esses clientes”, afirma Min Gon Kim, sócio da área de Societário e Fusões e Aquisições do Demarest Advogados.

Kim conta que o trabalho do Demarest com Asian Desks começou há mais de duas décadas. “Iniciamos com a Korea Desk. Estou no escritório há mais de 20 anos, mas antes de eu chegar, havia um sócio de origem coreana que montou a Korea Desk pois ele tinha um contato muito próximo com as empresas coreanas no Brasil e na Coreia. Como estagiário, o ajudei nessa jornada”, lembra. Hoje, segundo ele, os clientes coreanos são principalmente startups de tecnologia e empresas do agronegócio. Já os japoneses têm perfis mais variados.

Mas é o capital chinês que está mais aquecido no momento. “O investimento chinês sempre existiu no Brasil mas agora está vindo de forma mais intensa. Com isso, temos muitas solicitações societárias para a constituição de uma subsidiária brasileira da matriz chinesa. Também solicitam muitos serviços da parte de energia e infraestrutura para participar das licitações públicas. Mas de uma visão mais ampla, o mercado chinês está entrando em todos os setores da economia”, afirma Kim.

No Mattos Filho, os advogados associados mantêm contato direto com entidades representativas dessas regiões, com escritórios e advogados locais, o que impulsiona relacionamentos com grandes grupos estrangeiros e desenvolve senso de efetividade sobre o que é estratégico e prioritário para cada cliente.

Claudio Oksenberg, sócio da área de Societário/M&A do escritório, conta que o escritório trabalha com Asian Desks há cerca de 15 anos, atendendo clientes vindos da China, Japão, Coreia do Sul, Singapura, Índia e países do Oriente Médio. “Servem como uma forma mais organizada de fazer com que os investidores procurem o escritório já sabendo que vão ser atendidos por profissionais que são familiarizados com seu país. O Brasil vem se tornando um país cada vez mais sofisticado em termos de negócios”, afirma.

Oksenberg reforça que as demandas jurídicas mais comuns atendidas pelo Asian Desk incluem a abertura de filiais no Brasil, fusões e aquisições, e participação em processos de licitação e leilões públicos. “Essas demandas refletem a complexidade e a diversidade das relações comerciais entre Brasil e Ásia. É essencial a adaptação e entendimento dessa cultura e de seus negócios ao atender essas necessidades”, aponta.

Esse conhecimento cultural é crucial para o bom andamento dos projetos. Kim exemplifica algumas diferenças de abordagem: “Coreanos trabalham de forma muito organizada e sem documentação, sem seguir os próximos passos. Agora, chineses, por mais que não tenham uma aprovação expressa por escrito, o trabalho tem que continuar. E o Japão trabalha de uma forma um pouco mais tradicional, ou seja, tem que ter uma *super* aprovação para continuarem os trabalhos”.

Embora o domínio do idioma não seja um requisito, ele pode ser um diferencial. “Como os documentos são redigidos em inglês, o profissional não precisa ter domínio do idioma do cliente, apesar de ser um diferencial”, pontua Oksenberg. Mesmo assim, em muitos casos, o executivo que toma a decisão final prefere receber as informações em sua língua nativa, o que exige do escritório uma sensibilidade ainda maior na condução do atendimento.

Questionado sobre o que impulsiona o crescimento das Asian Desks no Brasil, Min Gon Kim aponta o potencial de mercado. “Primeiramente, o mercado interno. O Brasil deve ser um dos últimos mercados que empresas chinesas pensariam em investir por ser muito longe, porém, como estão diversificando o portfólio de investimento, chegam a pensar na América Latina e entre os países latino-americanos, optam pelo Brasil por possuir um mercado interno grande”, observa.

Segundo ele, o Brasil tem se consolidado como uma espécie de porta de entrada para a América Latina: “O Brasil funciona como um hub, para eles se instalarem e sentirem o ‘clima’ do investimento no continente, para depois passarem a expandir para outros países latino-americanos”, completa.

Com a crescente internacionalização da economia brasileira e a intensificação das relações comerciais com países da Ásia, os Asian Desks deixam de ser um diferencial e passam a ser uma necessidade estratégica para os escritórios que desejam atender bem esse perfil de investidor. Mais do que traduzir idiomas, esses núcleos jurídicos se especializam em traduzir culturas, práticas comerciais e expectativas — aspectos indispensáveis para a construção de relações comerciais sólidas, seguras e duradouras.

Kim ainda conta que a Indian Desk está sendo desenvolvida no Demarest. Entre 2003 e 2023, a Índia avançou de 26º para 13º maior destino das exportações do Brasil, refletindo um crescimento médio anual das exportações para a Índia de 14,3% superior ao crescimento das exportações brasileiras para o mundo, de 11,3% no mesmo período. Os dados, da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), também mostram que em 2023, as exportações brasileiras para a Índia chegaram a US\$ 4,7 bilhões.

Os escritórios jurídicos do Brasil que adotaram desks especializadas em diferentes países estão passos à frente na questão da internacionalização, reforçando seus compromissos com a excelência do atendimento, reputação do cliente e do escritório e adaptação ao mercado atual, se tornando peças importantes para os laços comerciais do Brasil.