



Na Mídia

04/04/2025 | [Análise](#)

Conheça os principais modelos de internacionalização jurídica

Entre alianças estratégicas e a abertura de sedes próprias no exterior, especialistas comentam sobre as principais estratégias de internacionalização adotadas em seus escritórios

Reinaldo Rinaldi

A pesquisa realizada para o anuário [ANÁLISE ADVOCACIA 2025](#) revela que 35% dos executivos entrevistados contratam escritórios de advocacia estrangeiros. Neste cenário, a internacionalização jurídica deixa de ser um diferencial para se tornar uma necessidade estratégica entre as bancas que buscam melhor atender as necessidades do mercado brasileiro.

"Para escritórios de grande porte, considero obrigatória a internacionalização, uma vez que lidam com clientes que possuem demandas fora do Brasil e também com empresas estrangeiras que estão entrando no mercado brasileiro", afirma [Marcel Daltro](#), sócio e diretor institucional do [Nelson Wilians Advogados](#). O sócio também destaca que, para bancas menores, a internacionalização pode ser um diferencial competitivo em um mercado concorrido.

Cada vez mais, escritórios expandem suas fronteiras para atender às demandas de clientes globais, acessar novos mercados e diversificar suas áreas de atuação. Diante desse cenário, surgem dois modelos predominantes: as alianças estratégicas e a abertura de uma sede própria no exterior.

Alianças estratégicas: flexibilidade e alcance internacional

As alianças estratégicas consistem em parcerias com escritórios estrangeiros que compartilham valores, áreas de atuação e perfis de clientes semelhantes. Sem a necessidade de investimentos significativos em uma estrutura física, essa abordagem permite uma rápida inserção em novos mercados. "No nosso caso, optamos por alianças estratégicas com escritórios que possuam porte, posicionamento de mercado e perfis de clientes similares aos nossos. Esse formato facilita a geração de oportunidades e demandas, pois esses escritórios já são bem posicionados em seus respectivos países e atuam nas mesmas áreas que nós", explica Daltro.

[Simone Dias Musa](#), managing partner do [Trench Rossi Watanabe](#), corrobora a eficiência desse modelo: "As alianças estratégicas se destacam por facilitar a divulgação em âmbito internacional do trabalho no Brasil, além de tornar mais fluído o apoio a potenciais clientes estrangeiros".

A flexibilidade é um dos principais atrativos. Cássia Monteiro, sócia da área de Societário do L.O. Baptista Advogados, ressalta que esse modelo "oferece acesso mais ágil e flexível a novos mercados, sem criar exclusividade e impedimento de múltiplas alianças". Além disso, permite que pequenos e médios escritórios também explorem nichos especializados. Para Paulo Coelho da Rocha, managing partner do Demarest, essas alianças precisam ser sustentadas pela excelência do serviço prestado. "Ter parceiros associados é fundamental e a qualidade do relacionamento é construída a partir do trabalho de qualidade".

Sede própria: presença física com impacto direto

A abertura de uma unidade própria em outro país, ainda que mais onerosa, confere proximidade com clientes estrangeiros e fortalece a presença da marca internacionalmente. Marcos Catão, sócio do Gaia Silva Gaede, escritório que começou sua internacionalização em 2023, exemplifica esse movimento. "Optamos por estabelecer um escritório na Espanha, devidamente regularizado e registrado na ordem local. Como sócio principal da unidade em Madrid, possuo licença para advogar na Espanha e na Europa, o que nos permite atuar como um *representative office*".

Contudo, a instalação de uma filial envolve desafios regulatórios, fiscais e culturais. Algumas legislações são similares à brasileira, o que facilita o processo de adaptação, enquanto outras, como o sistema de Common Law dos Estados Unidos, são completamente diferentes. "Um problema comum é que alguns escritórios abrem filiais sem uma presença efetiva, o que pode gerar questões regulatórias e fiscais. Se um escritório gera negócios em determinado país, o fisco local pode questionar e tributar parte dos rendimentos, mesmo que a operação esteja formalmente baseada no Brasil", alerta Catão.

Daniel Toledo, especialista em Direito Internacional do Toledo e Advogados Associados, reforça as dificuldades operacionais. "O grande problema de abrir uma filial no exterior é que você precisará contratar um advogado licenciado naquele país e, muitas vezes, especificamente no estado em questão, pois, na maioria dos casos, não há uma licença nacional, e sim regional. Isso gera um custo. Por isso, a abertura de uma filial é sempre muito mais complexa do que as pessoas imaginam."

Apesar das barreiras, a presença física pode ser um diferencial importante. Henrique Martins, do Candido Martins Cukier, observa que "clientes e escritórios enxergam a presença física em outra jurisdição com bons olhos e isso traz uma segurança maior ao trabalho".

Tecnologia: uma aliada, mas não substituta

Com a evolução de ferramentas de videoconferência, plataformas de colaboração online e sistemas de gestão de documentos digitais, a capacidade dos escritórios de atuarem internacionalmente foi ampliada, mas isso não elimina a necessidade de estratégias bem definidas.

"A tecnologia facilita a execução do trabalho e a integração das equipes, mas não substitui a necessidade de um posicionamento estratégico no exterior", afirma Marcel Daltro. "A presença física ou o estabelecimento de alianças são essenciais para absorver demandas e consolidar a atuação internacional". José Setti Diaz, sócio do Demarest, reforça: "Desde a pandemia as equipes trabalham de forma eficiente e integrada, independentemente da localização".

Personalização das estratégias de internacionalização

Não existe um modelo único de internacionalização. Cada estratégia deve levar em conta o porte, os objetivos, o mercado-alvo e a capacidade de investimento de cada firma. Como resume Paulo Coelho da Rocha: "Não existe fórmula pronta, é preciso considerar cada caso e cada realidade".

Daniel Toledo compartilha uma experiência pessoal que ilustra o processo de tentativa e erro. "Quando tomei a decisão de internacionalizar meu escritório, minha carreira e minha profissão, vivi uma situação que teve um lado positivo e outro negativo. O lado positivo foi o fato de ser um desbravador... Mas o lado negativo é que também não havia referenciais claros sobre o que dava certo ou errado. Então, inevitavelmente, você se coloca numa posição de aprendizado constante".

Internacionalização: Exclusividade ou diferencial?

A internacionalização jurídica está ao alcance de escritórios de todos os tamanhos, desde que haja clareza estratégica, preparo regulatório e alinhamento com o mercado-alvo. A tecnologia atua como facilitadora, mas é a qualidade das relações, o conhecimento local e a capacidade de adaptação que determinam o sucesso.

Neste novo cenário global, onde barreiras físicas e culturais ainda existem, mas são mais contornáveis do que nunca, a advocacia brasileira tem uma oportunidade única de ampliar seus horizontes e assumir um papel ainda mais relevante no cenário jurídico internacional.