

Mercado Previsão é de que os escritórios brasilienses migrem para outras regiões do país

Agências e tribunais fazem efervescer o mercado de Brasília

4 JUN 2002

VALOR ECONÔMICO

Layre de Lima

De Brasília

A necessidade de possuir infra-estrutura próxima aos tribunais superiores, órgãos jurídicos, ministérios e agências reguladoras tornou a instalação de filiais no Distrito Federal um dos principais objetivos dos grandes escritórios de advocacia do país. O movimento em direção à capital federal se intensificou nos últimos dois anos, com a instalação de escritórios como Tozzini, Freire, Teixeira e Silva Advogados, vindo de São Paulo e Xavier Bernardes Bragança, do Rio de Janeiro. Mas, o potencial do novo mercado já era perceptível desde a década de 90.

Nos últimos dez anos, se fixaram em Brasília as filiais do Machado Meyer Sendacz e Ópice; Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr e Advogados; Wald Advogados Associados; Trench Rossi E Watanabe; Demarest & Almeida; Barbosa Müsnich & Aragão e Veirano Advogados Associados. De acordo com o Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (CESA), já são 20 escritórios de grande porte com filiais em Brasília. Um contraste com a década de 70, quando apenas o Pinheiro Neto Advogados mantinha um representante na cidade.

Sócio do escritório Manesco, Ramires, Perez, Azevedo Marques Advocacia, que acaba de se mudar para Brasília, o advogado Eduardo Ramires, acredita que o grande atrativo do mercado está nas agências reguladoras (Anatel, Aneel) e órgãos como o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). "O atual volume de atividades é mais intenso do que tínhamos antes", esclarece. "Eu acompanhava mais facilmente os tribunais do que a matéria regulatória que necessita de nossa atenção agora", admite Ramires.

De acordo com Ramires, seu escritório tem mais força para defender seus clientes com a nova filial. "Antes de editar normas administrativas, as agências apresentam consultas públicas, das quais devemos participar", conta. Tânia Mara Camargo Falbo, do Demarest & Almeida, concorda. "A base aqui dá muito mais segurança até para os clientes porque amplia as possibilidades do escritório lidar com tribunais e agências", diz Tânia.

O aumento na quantidade de empresas que atuam na área de telecomunicação e energia após as privatizações também provo-



A advogada Fernanda Hernandez acredita que a tendência é de que escritórios de outras regiões parem de ir para Brasília, estabilizando o mercado regional

cou um "boom" nos contratos de representação (correspondência ou associação), fechados entre escritórios de outras capitais e os originais de Brasília, que assumem o compromisso de defendê-las perante o Executivo e os tribunais superiores. A Advocacia Fernanda Hernandez é exemplo entre os escritórios brasilienses procurados inicialmente para estes contratos de representações que hoje atua fortemente no setor de mineração e siderurgia, eletrônicos e telecomunicações, fechando contratos diretos com as empresas. "O que está acontecendo agora é uma especialização muito grande da advo-

cacia", diz Fernanda. "A abertura das filiais se justifica por causa da busca de excelência".

Ela acredita que o acompanhamento de processos nos tribunais superiores ainda pode provocar um crescimento das filiais já instaladas no Planalto Central. "Casos que no início dos anos 90 eram solucionados em 3 anos, hoje levam de 10 a 12 e é preciso aumentar a estrutura para acompanhá-los", esclarece. A advogada não acredita, entretanto, que escritórios de outros centros continuem a se mudar para a capital federal. "A tendência é de que o mercado se estabilize", diz.

O ex-juiz Marcelo Bessa, que

hoje atua no Ávila de Bessa e Guimarães Falcão Advogados, vai mais longe. "A partir de agora devem acontecer associações", arrisca. "A pulverização do mercado vai acabar dentro de 5 ou 10 anos com os escritórios se fundindo inclusive para enfrentar a concorrência que vem de fora". Bessa ainda acredita que advocações originalmente brasilienses poderão abrir filiais em outras capitais, expandindo-se em nível nacional.

Pioneiro na exploração do mercado brasiliense, Antônio Carlos Gonçalves foi o primeiro advogado enviado de São Paulo pelo escritório Pinheiro Neto em

1977. Depois de defender uma causa envolvendo a faixa de fronteira do Paraná, Gonçalves ficou na capital federal, mas conta que a idéia inicial era voltar para São Paulo em dois anos. "Nunca aconteceu", brinca. "Há um momento em que o mercado se assenta, mas nós temos que ter em mente que Brasília tem apenas 40 anos e há muito o que se fazer", avalia". Segundo Gonçalves, o crescimento do mercado veio após os governos militares e tende a continuar. "O Estado de Direito está sendo exercitado com o Código do Consumidor, a Lei anti-truste dentro dos tribunais superiores", completa.