

Paixão legal

Durante quase cinco anos ela foi a poderosa procuradora-geral da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), nos primórdios do órgão, criado em 1998, contribuindo para a formação do marco regulatório do setor. Hoje, Sonia Maria Agel da Silva, finalmente em seu escritório próprio, depois de mais de duas décadas no setor público, reafirma sua paixão pela carreira que abraçou. “Eu gosto mesmo é de colocar a mão na massa.”

por **Beatriz Cardoso**



NOVOS DESAFIOS NUNCA FORAM problema para a goiana Sonia Maria Agel da Silva. Ela começou a trabalhar aos 14 anos e manteve, até bem pouco tempo, uma jornada nunca inferior a dez horas. “Na ANP, chegava a 14 horas!”, comenta. “Agora é menos: umas oito, por aí... não sei ficar sem trabalhar. Se você me soltar em Ipanema, às 14 horas, de um dia de semana, não sei o que fazer.”

Essa paixão pelo trabalho explica um pouco a trajetória bem sucedida da jovem advogada, formada em direito aos 22 anos, pela Universidade Federal de Goiás (UFG), e que se preparava para fazer o concurso para juíza quando o marido teve que se mudar para o Rio de Janeiro. Foi assim que em 1984 ela deixou o concurso de lado e veio com as três filhas, todas pequenas, iniciar nova vida.

Aberta a aprender coisas novas e com vocação para liderar, a advogada desconversa quando lhe perguntam a idade: “Sou avó de cinco netas, não preciso dizer mais” e mostra que lugar de mulher é onde ela quiser estar. Basta saber aproveitar as oportunidades e não se assustar com o desconhecido.

Foi assim que Sonia Agel, de fala espontânea e direta nas suas colocações (“Se tenho certeza, não titubeio”), conquistou o reconhecimento profissional no Governo Federal e na indústria internacional de óleo e gás, enfrentando, no exterior, as ‘feras’ do departamento jurídico de grandes companhias petrolíferas.

Afinal, ela participou ativamente de todo o processo de consolidação do marco regulatório brasileiro do setor de óleo e gás, desde sua entrada em 1998, na recém criada ANP, que manteria a sigla mesmo depois de agregar ‘Gás Natural e Biocombustíveis’ ao nome. Participou também da estruturação das primeiras rodadas de licitação de blocos exploratórios no Brasil, consagrando-se como a segunda procuradora-geral da ANP, cargo no qual ficou por quase cinco anos.

Empréstimo decisivo

O vínculo com o petróleo vem desde o início da carreira no setor público, no Rio de Janeiro. “Fui para a ANP cedida pelo Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM), onde estava lotada no cargo de procuradora

autárquica", lembra Sonia, em sua sala no escritório Schmidt, Valois, Miranda, Ferreira & Agel – Advogados, que funciona no Centro do Rio de Janeiro, não muito longe da sede da ANP e da Petrobras.

Antes da criação da Agência, o setor de petróleo, restrito ao downstream, era regulado pelo extinto Departamento Nacional de Combustível (DNC), vinculado ao Ministério de Minas e Energia (MME). "Não havia corpo jurídico próprio e sim uma subordinação ao Ministério", explica. "Fui convidada para ser chefe do Jurídico da Delegacia Regional do MME no Rio de Janeiro, em 1992", lembra.

Nesta delegacia, ela trabalhava basicamente com os processos do DNC e da área de mineração, o DNPM. "Na época, eu já tinha certeza que essas delegacias iriam acabar, porque a ANP iria ser criada. E teria autonomia, não teria dependência, apenas vínculo com o MME."

Quando a Agência finalmente se tornou realidade, ela foi à posse dos diretores, em Brasília, e se colocou à disposição da nova agência. Acabou sendo chamada para a ANP, mas em Brasília, pois a agência só iria para o Rio em março do ano seguinte. "Era necessário alguém para atender os mandados de segurança enquanto a ANP se consolidava, inclusive porque o procurador-geral na época, Rui Barbosa, ainda não tinha se desligado do cargo anterior."

Sua tarefa era 'segurar' o dia a dia do processo de abertura do setor de petróleo, com o fim do monopólio. "Havia um número relevante de liminares e logo começaram as discussões sobre os contratos de concessões. Como nunca tinha visto nada igual, quando me deparei com a primeira minuta, achei que era um Frankenstein. Fiquei em pânico", sorri a goiana.

Quando o procurador-geral tomou posse e veio para o Rio, solicitou a cessão de Sonia para

a ANP, até que fosse formado um quadro técnico jurídico. "Comecei a trabalhar, na primeira versão do contrato de concessão da Rodada Zero, no final de 1998. Participamos da assinatura, no palácio do Planalto, daqueles 262 contratos da Petrobras, da Rodada Zero. Eu nem imaginava que lá dentro estavam os blocos azuis, que viriam depois a ser o pré-sal!", destaca.

Aprendizado na marra

Sonia ia aprendendo a cada novo desafio. Quando Rui Barbosa resolveu deixar o cargo, após seis



meses, a diretoria da ANP pediu que ela assumisse, interinamente. "De início, eu recusei. Tinha certeza que as empresas multinacionais que estavam vindo para o Brasil tinham advogados com muito mais experiência do que eu. Não achei que fosse capaz de enfrentar o desafio", confessa. Mas, acabou aceitando.

"Esse 'interinamente' foi um grande aprendizado, porque logo de cara começamos a preparar a Primeira Rodada Licitação, o edital e ainda as apresentações, no exterior", lembra Sonia, que teve sua prova de fogo no Road Show, em Houston (EUA), sem dominar tão bem o inglês.

Junto com o diretor geral, David Zylbersztajn, ela participava de palestras sobre a parte jurídica, enquanto os demais técnicos falavam de suas respectivas áreas. "E assim foi em Londres, Calgary, Sidney, Tóquio, Cingapura etc.", lembra a ex-procuradora.

Assim foi realizada, em 1999, a Primeira Rodada de Licitações de blocos brasileiros que o mundo inteiro estava esperando: das 27 áreas oferecidas, 12 foram arrematadas. O monopólio estava enterrado.

Quando saiu no Diário Oficial, a nomeação de Sonia Agel para a Procuradoria-geral da ANP, assinada pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso, a advogada já havia se tornado um dos principais ativos da Agência. "Começaram a me ligar para me parabenizar e foi assim que soube que não era mais cedida nem interina", diz ela, rindo.

Para a advogada que um dia pensou em ser juíza como o pai, o segredo do sucesso está em dois fatores bem simples: humildade e diálogo. "Meu pai me ensinou que, com humildade, a gente consegue todo o resto. Fui humilde para saber até onde eu podia chegar", afirma. O outro ingrediente importante, o diálogo, "é fundamental tanto para comandar como para aprender a fazer algo novo", ressalta Agel. Foi com base nessas duas premissas que ela conseguiu consolidar novos conhecimentos e formar uma boa equipe.

"Durante as rodadas, principalmente na primeira, havia muitas questões complexas, com as quais ainda não estávamos acostumados a lidar: cartas de crédito, contas em dólar, admissão temporária de bens etc. As dúvidas eram muitas. Foi aí que criamos o workshop jurídico: sentávamos e, durante três dias, ficávamos esclarecendo as dúvidas de todos", recorda.

Esses workshops foram importantes também pela troca de informações com o próprio setor – inclusive os quadros jurídicos das grandes companhias petrolíferas que tinham interesse em jogo –, com os quais ela confessa ter aprendido muito. "E fui humilde para dizer: 'não sei, quero aprender com vocês'. Isso me ajudou muito", afiança.

Ela afirma que todos foram parceiros. “Naquele cargo, mesmo um advogado com muito mais experiência teria enfrentado desafios inesperados, pois tudo era novo. Tudo estava por ser feito. E queríamos fazer direito. Eles, os advogados dessas grandes companhias, sentiam isso”, avalia.

Tal atitude lhe granjeou o reconhecimento e o respeito de muitos interlocutores, com quem teria duros diálogos no futuro. “Eu disse muito ‘não’. Não ter experiência não significava não ter discernimento. Em alguns casos fui contra o interesse de muitas empresas, pois defendi arduamente o Governo e a Agência. Fiz o meu papel e negocieei como tinha que negociar. E acho que acertei.”

E a maior prova disso é que quando deixou a ANP, os amigos que amealhou tanto na Agência quanto no Instituto Brasileiro de Petróleo (IBP) e no Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e de Lubrificantes (Sindicom) promoveram uma festa de despedida, que reuniu quase 200 pessoas, em um restaurante no Centro do Rio de Janeiro.

Formação de novos quadros

Todo esse processo foi importante para qualificar quadros no segmento que surgia, ou seja, jovens e antigos advogados que se sentiam atraídos por esse novo nicho no mercado brasileiro, depois de décadas de monopólio. “Montamos um corpo jurídico, com contratações de temporários. Busquei pessoas com experiência e que se encantaram com a possibilidade de conhecer o setor.” Sonia se lembra de um advogado bem sucedido, de uma empresa de petróleo, que a procurou interessado em uma vaga. “Ele quis se juntar ao time mesmo com um salário três vezes menor. Para ele, era como uma pós-graduação”, lembra ela, sem citar nomes. Alguns ainda estão na ANP, em cargos que ela ocupou.

“Também tive vários estagiários que hoje são advogadas

brilhantes do setor de petrolífero. Tive muita sorte com essas pessoas, porque era um time guerreiro”, destaca ela. “Matávamos um leão por dia. A cada consulta percebíamos que havia muito desconhecimento sobre o setor, que não havia literatura. Ou buscávamos a experiência internacional ou criávamos algo. Fizemos tudo isso”, assegura.

Foi assim que Sonia Agel conseguiu montar um bom time para continuar a desenvolver esse processo nas rodadas seguintes. “E descobrimos, aí, que não havia horário. Era uma pasta nas mãos e a agenda cheia, com vários assuntos pendentes, liminares e reuniões etc. Todos aprendiam no dia a dia.” Ela conheceu agências reguladoras de vários países e “muitos se espantavam quando eu dizia que nossa Agência regulava as atividades do fundo do poço ao posto revendedor”.

O fato de ser mulher em um cenário tão masculino, também provocou certo frisson. “Senti isso mais no começo, sobretudo quando comecei a viajar para fora do país. Sem dúvida, o mundo do petróleo é muito masculino”, diz ela, lembrando da ocasião, em que convidada a ir ao Clube do Petróleo, em Dallas (Texas). “Havia apenas uma mesa com duas mulheres. Eu era uma delas. O restante estava ocupado somente por homens”, mas depois ela foi se acostumando.

O setor também evoluiu e mudou, com o ingresso de várias mulheres em posição de comando, tanto no setor público como no privado. E o reconhecimento da capacidade feminina nessa indústria é internacional. Sonia, por exemplo, foi indicada como uma *leading lawyer* em Energy and Natural Resources for Chambers and Partners (2008 e 2009) e listada no *2007 Guide to the World’s Leading Energy and Natural Resource Lawyers*, da Euromoney. Em 2007 e 2009, foi indicada como um das

leading lawyers em Energy and Natural Resources pela Expert Guides. Quase um Oscar para um profissional de Direito.

Casada com o trabalho

Sonia Agel desconversa quando o assunto é sua vida pessoal. Fala apenas das filhas e netas – todas mulheres. “Quando entrei na ANP, já estava com uma filha casada. Das duas solteiras, uma morava comigo e a outra tinha vida própria”, lembra. Nenhuma seguiu os passos da mãe: “a mais velha é administradora, uma é atriz e a terceira trabalha no setor financeiro”.

Talvez não tenham se sentido motivadas pela jornada de trabalho da mãe. “Eu estava me separando, em 1997, quando comecei a entrar em um ritmo mais pesado, que ficou frenético quando entrei na ANP. E acabei me apaixonando pelo trabalho”, diz ela, lembrando que acompanhou a elaboração de praticamente de toda a legislação brasileira nesse setor.

Hoje, reduzindo o ritmo – mas não menos que oito horas –, Sonia encontra tempo para fazer algumas coisas que gosta. A despeito da rotina de executiva, ela adora cozinhar. “Tenho uma cozinha interativa na minha sala, que é o meu relax!”, conta ela, que também gosta muito de cinema e de ler. E sempre que pode, foge para a casa de Búzios (RJ).

Mas continua firme no trabalho, no qual se destaca por sua capacidade de comandar. “Sempre fui líder”, diz sem falsa modéstia. “Isso é uma coisa nata, que não se compra, não se obtém por aí. Ou se é ou não. Em todo lugar que cheguei, em pouco tempo tornei-me chefe”, afirma.

Mas é daquelas que arregança as mangas junto com o seu pessoal. “Sou cumpridora de tarefas, aquela que sempre bota a mão na massa”, conclui a advogada que tem entre seus clientes e interlocutores muitos dos que a viram dizer ‘eu quero é aprender’. E ela aprendeu. ■