

Advogados de Nova York ganham mais, mas têm o menor poder de compra

Não é novidade que os advogados em Nova York ganham mais do que seus colegas em outras localidades dos Estados Unidos. E não somente em Nova York. Trabalhar para uma banca situada numa das grandes metrópoles do país é um indicador quase sempre citado em pesquisas com estudantes americanos de Direito quando o assunto é sucesso profissional ao exercer a advocacia.

Advogados das metrópoles mais célebres ganham mais, porém têm menos poder de consumo e capacidade de acumular patrimônio do que grande parte de seus colegas que atuam em cidades de médio porte por todos os Estados Unidos. Se a questão for advogados em início de carreira, a diferença então é ainda maior. Foi o que constatou um estudo divulgado, no final da semana passada, e feito pela Associação Nacional dos Profissionais de Direito (*National Association for Legal Career Professionals, NALP*).

Conforme o fim do ano se aproxima, o diversificado nicho do mercado editorial norte-americano voltado exclusivamente para advocacia começa a publicar resultados de pesquisas feitas nos últimos 12 meses. Os temas variam: faturamento das bancas, a lista dos casos mais difíceis, os principais acordos e negociações no Direito corporativo e por aí vai. Contudo, uma tendência nos últimos anos, é a realização de consultas sobre aspectos referentes ao lado pessoal dos advogados, principalmente sobre a qualidade de vida dos operadores de Direito.

O *National Law Journal*, semanário de assuntos da Justiça de Washington, publicou, no fim da semana passada, o resultado da pesquisa promovida pela NALP, que mostra que embora o faturamento dos sócios e dos salários dos advogados sejam mais altos nas metrópoles mais conhecidas do país (cidades como Nova York, Boston, San Francisco, Los Angeles e Washington), são nos centros menos concorridos — cidades grandes e de médio porte — que advogados jovens, promissores e bem remunerados têm maior capacidade de acumular renda e patrimônio.

Pesquisas sobre aspectos como poder de compra de advogados são comum nos EUA. A novidade, neste caso, é que a NALP, pela primeira vez, tornou público o conteúdo da consulta, disponibilizando-o gratuitamente em seu website em vez de oferecê-lo a consultores e escolas de Direito, que pagam muito bem por pesquisas como esta. Das 70 cidades onde o estudo foi feito, em 41 delas, o padrão de vida de advogados de cidades como Houston e Kansas City, que ganham menos que os colegas nova-iorquinos, é maior.

O salário médio de US\$ 160 mil anuais para advogados em início de carreira foi usado como referência para o cálculo. Esta é a média do que um advogado iniciante, atuando como associado em bancas de médio e grande porte com sede em Nova York, fatura em um ano. De acordo com o estudo, por conta do alto custo de vida da cidade, um advogado em Dallas, Texas, necessita receber apenas US\$ 67.870 ao ano para manter o mesmo padrão econômico que o colega da costa leste dos Estados Unidos.

Nova York tem o custo de vida mais alto. Albany foi o lugar onde advogados em início de carreira têm o

menor poder de compra das 70 cidades pesquisadas. Uma exceção, já que não se trata exatamente de uma metrópole. Do outro lado do rio, no entanto, em Nova Jersey, os números são outros. Newark ficou na lista das cidades onde “o dinheiro dos advogados chega mais longe”.

Como ironizou a edição do *The National Law Journal* desta semana, “contracheques de US\$ 160 mil anuais não contam a história toda”.

Date Created

31/10/2011