Salário de sócio de escritório nos EUA aumentou, mas o trabalho também

"Bem vindo ao mundo pós-recessão", diz a frase que introduz o resultado da última grande pesquisa sobre o mercado norte-americano de advocacia promovido pela revista mensal *The American Lawyer* e publicada esta semana. A pesquisa corresponde ao funcionamento das bancas americanas no ano de 2010. De acordo com o estudo, a demanda por serviços jurídicos segue o padrão de crescimento observado nos anos pós-crise. Os salários e bônus pagos a advogados também estão em seu mais alto nível desde 2006. Porém, a contratação e o ingresso de novos profissionais no mercado ainda se arrastam e não apresentam melhora significativa.

Um dos aspectos interessantes sobre o estudo deste ano diz respeito à queda do nível de qualidade de vida dos associados de bancas. Com o aumento de trabalho e a necessidade de superar os estragos proporcionados pela crise financeira de 2008, profissionais do Direito nos Estados Unidos estão sobrecarregados de trabalho. Como a contratação está paralisada pelos cortes de custos, sócios de médio porte das principais bancas do país têm acumulado funções para poder dar conta da demanda por serviços.

Em 2010, muitos desses profissionais trabalharam, no período correspondente a um ano de atividades, cerca de 2.037 horas faturáveis (*billable hours*) contra 1.957 em 2009. São oitenta horas a mais de trabalho em média por ano. De fato, o resultado não indica um crescimento muito acentuado entre 2009 e 2010, no entanto, demonstra um padrão que se repete, ano após ano, desde o início da crise de 2008: a redução de pessoal e o acúmulo de trabalho e responsabilidades pelos sócios advogados, que ganham mais, mas se queixam do "sacerdócio em que sua profissão se converteu".

A pesquisa realizada pela *The American Lawyer* sondou 5.361 advogados de 149 bancas. Embora a queda do número de sócios e advogados por banca apresente índices quase desprezíveis — de 3.733 para 3.729 profissionais das bancas consideradas para o estudo —, o número é o mais baixo desde 2004.

Oitenta e três questões divididas em doze grupos de assuntos foram apresentadas para os participantes da pesquisa, entre elas algumas de ordem subjetiva, como o grau de realização com o trabalho, os colegas e a empresa. O nível de satisfação dos sócios com os cargos que ocupam também se mostrou o mais baixo nos últimos sete anos.

"As bancas reduziram seu pessoal depois da recessão e consequentemente os sócios perceberam que têm que trabalhar muito mais. Logo, a qualidade de vida dos profissionais está caindo", disse um sócio não identificado da DLA Piper, comentando o resultado da pesquisa para o portal da *The American Lawyer*.

Foi também pedido para os advogados que avaliassem o grau de qualidade de suas bancas como ambiente de trabalho. O resultado, apesar das reclamações, não foi tão baixo. A pontuação média foi de 3,98 de uma escala de 1 a 5. Quando perguntado sobre o nível de qualidade das bancas em termos de organização das finanças e estratégia de negócios, a média foi de 3,29 usando a mesma escala de valores.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

De acordo com a pesquisa, houve pouca variação de resultados entre 2009 e 2010. A exceção foi com a contratação de pessoal. A impressão, por parte dos sócios, de que as bancas dispõem de profissionais suficientes ou têm profissionais demais caiu em 8% em 2010. A maioria dos associados acredita que as bancas funcionam com um quadro de funcionários menor do que o necessário para dar conta da quantidade de trabalho.

As boas notícias estão relacionadas ao aumento de salários. Com menos sócios e equipes reduzidas, os lucros cresceram. Em 2010, a média de rendimento anual para cada sócio passou para US$ 185,3 mil contra US$ 178,1 mil em 2009. Este é o maior resultado nos últimos cinco anos. A média dos bônus de final de ano concedido aos sócios também cresceu em 5%, passando de US$ 18,7 mil para US$ 19,7 mil em 2010.

Date Created
03/09/2011

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.