

Banca virtual contrata advogados por empreitada e faz sucesso nos EUA

Eles são advogados altamente competentes. Muito valorizados, porém "desescriptorizados". Operam de onde for mais conveniente: em uma sala emprestada pelo cliente, em casa, em cibercafés. São muito bem pagos. Chegam a ganhar de US\$ 200 mil a US\$ 250 mil por ano. Mas não têm de buscar trabalho ou conquistar clientes. A Axiom, uma "pequena" firma de advocacia virtual, faz isso por eles. Essa firma inventou um novo modelo de negócios, um dos mais prósperos e lucrativos da advocacia nos EUA. E rompeu o domínio das bancas de grande porte sobre as grandes corporações.

A firma já tem escritórios em diversas partes do mundo. Mas, para dar um exemplo, o escritório de Washington (DC) só tem um administrador e duas advogadas na direção. Toda a operação de cada sede da firma, que não tem sócios, consiste em agenciar advogados experientes, que trabalham por "projetos", normalmente pela metade do preço que as grandes bancas praticam. Em nenhum momento o serviço prestado por esses advogados independentes é qualificado como *free-lancing*. Mas o que fazem é bem parecido com o velho "frila", muito conhecido dos jornalistas: o telefone toca e alguém anuncia que há um projeto novo na pauta. Em termos mais modernos, é uma espécie de advocacia *on-demand* (por encomenda)

Reprodução



O modelo de negócios da Axiom já foi copiado por outros empreendedores jurídicos. Afinal, ela tem como clientes inúmeras empresas entre as listadas na "Forbes 100". Da lista no *website* da Axiom (www.axiomlaw.com): *Cisco, IBM, Sun Microsystems, Citigroup, Amazon, Chevron, Accenture, Colgate-Palmolive, Dow Jones, Bolsa de Valores de Nova York, eBay, Google, Yahoo!, Hotéis Hilton, Johnson & Johnson, Levi Strauss, Master Card, Orbitz, Xerox, NBC Universal, Nokia, Time Warner, UBS, Viacom, Thomson Reuters, New York Times* e muitas outras menos conhecidas do grande público. E também a *General Electric, a Goldman Sachs, a Morgan Stanley, o Credit Suisse* e o *Washington Post*, segundo declarou em uma reportagem sobre esse novo modelo de negócios o próprio *Washington Post*.

Todos os clientes se declaram felizes com a excelência do trabalho e o baixo custo, se comparado com as bancas que têm de remunerar regamente a multidão de sócios, todos os advogados contratados e todos



os funcionários administrativos, além de arcar com custos fixos e variáveis. Os advogados *free-lancing*, mesmo os mais competentes e especializados, custam ao cliente de US\$ 150 a US\$ 275 por hora — bem menos do que os custos de US\$ 500 a US\$ 700 por hora (em alguns casos até US\$ 1 mil), cobrados pelas bancas. Os advogados são contratados só para efeito de manter os benefícios oferecidos pelas bancas, como o seguro-saúde. Mas só são pagos por trabalho executado. Os custos da firma são pelo menos 50% menores do que os de uma banca estabelecida, diz o advogado Mark Harris, um de seus fundadores.

O mercado jurídico da firma é essencialmente o corporativo. E ela oferece três tipos de serviços: projetos, *insourcing* (advogados são destacados para trabalhar dentro de uma empresa) e *outsourcing* (a velha terceirização). O sistema também beneficia, em todos esses tipos de serviço, empresas que não têm cacife para contratar sua própria assessoria jurídica. Elas se tornaram clientes frequentes da firma, chamando-a sempre que há um projeto jurídico. Mas o sistema também atraiu as assessorias jurídicas das grandes corporações. Em casos de projetos especiais, sai muito mais em conta contratar os serviços de meio expediente, expediente integral, remoto, mas sempre temporário, de um advogado especializado, do que chamar uma grande banca — um custo 40% a 50% menor para o cliente.

A parte mais complexa da formação de uma firma com esse modelo de negócios é conseguir advogados "com *pedigree*", de preferência com um alto nível de especialização, diz o *Wall Street Journal*. Esse tipo de firma não vai viver, durante um bom tempo, de sua boa reputação, porque não tem nenhuma. Vai viver do currículo ou do nome dos advogados à disposição. Normalmente, os fundadores dessas firmas vêm de grandes bancas, conhecem bem o mercado e os colegas bem posicionados na comunidade jurídica.

Os advogados que vão integrar a equipe *on-demand* também vêm de grandes bancas, mas não exclusivamente, e de assessorias jurídicas de grandes corporações. Muitas vezes eles estão cansados do *modus operandi* da grande banca, por diversas razões. Mas a principal motivação é a ideia que têm de que há coisas mais interessantes para fazer na vida do que se dedicar em tempo integral ao escritório de advocacia.

A advogada que é mãe, que quer dedicar mais tempo aos filhos, é um caso clássico. Mas há quem tenha projetos nunca realizados, por falta de tempo: o livro que nunca é escrito, o filme que nunca é produzido, o projeto individual de vida que nunca é sequer iniciado porque a firma consome seu tempo e suas energias. Alguns não querem mais ter chefe, mas não estão preparados, nem têm disposição, para abrir a firma própria. Muitos advogados declararam aos jornais *Washington Post* e *The Wall Street Journal* que fizeram reportagens sobre o assunto, que ganham o mesmo dinheiro que percebiam na banca, menos o bônus anual. Mas, têm muito mais tempo para fazer outras coisas.

A dificuldade de conseguir advogados de alto nível no começo transforma-se em uma dificuldade de selecionar apenas os "craques", em pouco tempo. Hoje, a Axiom seleciona apenas uma em cada cem inscrições de advogados. A empresa já tem mais de 900 advogados e escritórios em Nova York (onde foi fundada), San Francisco, Chicago, Los Angeles, Washington, Boston, Atlanta, Houston, Londres, Hong Kong, Deli, Cingapura e Belfast. "As grandes bancas não param de fazer os seus melhores advogados infelizes", declarou Mark Harris aos jornais.



As empresas que usam os serviços da Axiom afirmam que ela não substitui, de modo algum, os contratos que mantêm com as grandes bancas ou as assessorias jurídicas. "Essas firmas são muito boas para certos projetos, em que precisamos de uma assessoria temporária em uma área específica, para a qual não faz sentido contratar um advogado como empregado da empresa e nem entregar o problema a uma grande banca", disse o vice-diretor da assessoria jurídica da Accenture, Chad Jerdee, ao *Washington Post*. "As empresas sempre vão trabalhar com as grandes bancas na maioria de suas questões legais", escreve o *The Wall Street Journal*.

Segundo o jornal, o diretor da assessoria jurídica da Morgan Stanley deu um exemplo específico. A empresa teve uma questão jurídica complexa sobre a legislação de valores mobiliários. A Axiom entregou o trabalho a um advogado que passou cerca de cinco anos na firma Cravath, Swaine & Moore LLP, que está entre as da elite de Nova York. "O advogado fez um trabalho fantástico e nós economizamos mais de 40% do que se recorrêssemos a uma grande banca", contou. O advogado era Joe Risico, que "deixou a Cravath por causa da vida estressada e porque queria fazer algo diferente", segundo disse ao jornal.

A sucursal de Washington começou com um advogado em 2009 e agora congrega 30 profissionais independentes. Projeta um crescimento de 100% para o terceiro trimestre do ano, em comparação com o mesmo período do ano passado. A receita anual da Axiom cresceu de US\$ 1 milhão em 2002 para US\$ 80 milhões em 2011.

As firmas criadas no rastro da Axiom são a Paragon, de San Francisco (Califórnia), a FSB Legal, de Atlanta (Georgia), a Outside GC, de Boston (Massachusetts), e a Philips & Reiter, de Houston (Texas).

Date Created

03/07/2012