



Mesmo em meio à crise, faturamento de grandes bancas nos EUA aumentou

O crescimento das receitas dos 100 maiores escritórios de advocacia dos EUA foi "modesto" no ano fiscal de 2012. Os faturamentos, na média geral, aumentaram em US\$ 2,43 bilhões — isto é, 3,4%, em comparação com o ano anterior. Mesmo assim, o volume total das receitas bateu um novo recorde: US\$ 73,4 bilhões. E o mais importante: esse crescimento, mesmo que pequeno, indica que o processo de recuperação do mercado está se firmando, de acordo com a publicação *The American Lawyer*, que fez o levantamento "Am Law 100 2013".

O levantamento cobriu os itens "receitas brutas das bancas", "receita por advogado", "lucros por sócios" e "receita por número de advogados". Em todos eles, o crescimento foi de apenas um dígito percentual. Das 100 bancas incluídas na "Am Law", 76 conseguiram aumentar suas receitas no ano (contra 80 no ano anterior). E apenas 66 conseguiram aumentar os lucros por sócio (contra 72 no ano anterior).

As bancas que conseguiram crescer têm algumas características em comum, diz o relatório da Am Law. Elas tendem a ter uma presença internacional, um grupo forte em transações e um conjunto diversificado de áreas de prática. Foram exceções as boutiques da área trabalhista e da área de imigração. A banca Scruppy Fragomen, Del Rey, Bernsen & Loewy entrou pela primeira vez na lista das 100 maiores graças à demanda internacional por trabalho de imigração, segundo o relatório do levantamento.

Algumas bancas se destacaram no mercado porque não recuaram diante da crise econômica. Souberam explorar segmentos do mercado em franco crescimento. Um bom exemplo foi a Bracewell & Giuliani, que teve um crescimento excepcional em receita e lucro por sócio, porque investiu suas fichas no setor de energia. Também estão entre as que cresceram, as bancas com uma marca forte, que são reconhecidas como as melhores em determinadas áreas.

Mas a banca que mais se destacou, por adotar uma política mais agressiva, em vez de recuar, foi a DLA Piper que, por sinal, também tem uma marca forte. O escritório aumentou sua força de trabalho em 7,7%, em vez de fazer cortes, como se tornou um procedimento comum com a crise. Resultado: a DLA Piper teve um crescimento de 8,6% no ano — com receitas brutas de US\$ 2,4 bilhões no ano. Com isso, ela pulou para a posição número um nas listas das firmas de advocacia mais ricas e de maior porte do país.

"Muitas firmas decidiram cortar gastos. Nós fizemos o contrário: avançamos", disse o copresidente da DLA Piper dos EUA, Jay Rains.

A DLA Piper e a Bracewell, que se destacaram entre as bancas que obtiveram os melhores resultados, usaram a mesma estratégia para desenvolver seus negócios: deram prioridade a aumentar a oferta de serviços jurídicos a seus atuais clientes a conquistar novos clientes.

"Ganhar novos clientes pelo mundo é uma coisa que acontece pouco a pouco. Mas você faz mais sucesso se servir seus atuais clientes o mais amplamente possível", disse Jay Rains. "Nosso objetivo no ano



passado foi obter mais e melhores negócios de nossos principais clientes", disse o sócio administrador da Bracewell Mark Evans.

Em receita por número de advogados, o crescimento também foi pequeno, mas isso "soa como boa notícia", diz o relatório da Am Law. Em média, as bancas conseguiram um crescimento de 2,6% em receita por advogado — ou seja, a média passou a ser de US\$ 844.245, com um incremento da força de trabalho de apenas 0,8% na média geral. Isso indica que os advogados estão conseguindo aumentar um pouco seus honorários e que as bancas estão usando seus advogados de uma maneira "mais eficiente", do ponto de vista econômico.

A receita líquida — o volume de dinheiro que sobra para os sócios depois que o escritório paga todas as suas despesas — cresceu 4,2%. Em média, a receita líquida cresceu para US\$ 28,2 milhões. Os lucros dos sócios também cresceram 4,2%, estabelecendo um ganho anual médio de US\$ 1,47 milhão para cada um. O número de sócios permaneceu estável, de forma que esse crescimento não se deve a flutuações nessa força de trabalho específica.

Houve uma diferença notável entre os resultados obtidos pelas bancas classificadas do número 1 a 50, na lista das 100 maiores dos EUA, e os obtidos pelas bancas classificadas do número 51 a 100. As bancas nas 50 primeiras posições tiveram um aumento da receita bruta de 3,6% e um aumento do lucro por sócio de 8%. As firmas colocadas na segunda metade da lista tiveram um aumento da receita bruta de 3% e um aumento do lucro por sócio significativamente menor, de apenas 3,3%.

A diferença se explica, segundo o relatório da Am Law, porque as 50 maiores têm uma prática global mais diversificada e encontram mais trabalho em segmentos dos mercados que aceitam pagar honorários mais altos. Elas tendem também a ter menos sócios com participação acionária ou não, o que mantém as despesas mais baixas e permite às firmas converter mais de suas receitas em lucros.

Date Created

29/04/2013