

Receitas de empresas em escritórios crescem nos EUA

Embora nunca tenha sido assim, a diferença entre o volume de receitas de escritórios vindo de empresas e o vindo de indivíduos está aumentando nos EUA. Enquanto a receita de empresas cresce, a de pessoas está em declínio no país.

Uma análise feita pelo professor Bill Henderson da Faculdade de Direito Maurer da Universidade de Indiana de dados do Censo Econômico dos EUA, divulgado recentemente, mostra que os escritórios de advocacia americanos estão progressivamente mudando seu foco para empresas, em detrimento de indivíduos.

A análise foi publicada no site [The Legal Whiteboard](#), coordenado pelos membros da Rede de Blogs de Professores de Direito dos EUA. O Censo Econômico, feito pelo governo dos EUA para medir o desempenho de empresas e da economia em períodos de cinco anos, cobriu, desta vez, o período de 2007 a 2012. Nesse período, as receitas totais dos escritórios de advocacia do país aumentaram de US\$ 225 bilhões para US\$ 246 bilhões.

No entanto, as receitas totais dos escritórios (ou de advogados autônomos) vindas da representação de pessoas declinaram de US\$ 65 bilhões para US\$ 59 bilhões — uma queda de 10%.

“Com aumento de um lado e queda do outro, a distância aumentou em cerca de 5%, o que indica uma perda relativamente grande, em um período de apenas cinco anos, para as pessoas que precisam de assistência jurídica”, diz a análise.

Em percentagem, a fatia do bolo para cada tipo de representação ficou assim distribuída:

Representados	2007	2012
Empresas	66,1%	70,8%
Pessoas	29,1%	23,9%

As diferenças para 100% ficam por conta das representações de órgãos governamentais e organizações sem fins lucrativos.

A redução das receitas sugere a contração do volume de serviços jurídicos prestados a pessoas, em um período de cinco anos em que a população do país cresceu de 288 milhões para 302 milhões — um aumento de cerca de 5%.

Há duas explicações para o aumento da diferença de receitas nos dois universos de clientes, em uma progressão estável de 1% ao ano. A primeira é a perda de poder aquisitivo da classe média que, progressivamente, dispõe de menos recursos para contratar advogados. A segunda é o aparecimento de serviços jurídicos online, como *LegalZoom*, *RocketLawyer* e outros, relativamente baratos, embora de eficiência duvidosa, mas que vem abocanhando parte da fatia do bolo que está fugindo das mãos da advocacia, paulatinamente.

Essa é uma tendência que vem se manifestando desde 1975. Não há estudos nacionais disponíveis sobre isso, mas dois estudos realizados em Chicago, o [*Chicago Lawyer I*](#) e o [*Chicago Lawyers II*](#) ilustram esse fato. O *Chicago Lawyer I* mostrou que, em 1975, metade das receitas dos escritórios locais vinham de clientes empresariais e a outra metade de clientes individuais. O *Chicago Lawyer II* mostrou que, em 1995, o número de clientes empresariais era o dobro do número de clientes individuais. Hoje está perto do triplo.

“É possível que as imagens arquetípicas dos advogados na prática privada estão se tornando mais e mais fora de sintonia com o que está realmente acontecendo no mercado. Para aqueles que criam os currículos das faculdades de Direito e para aqueles que estabelecem políticas públicas sobre o acesso à Justiça, será necessário encontrar novos modelos mentais do que significa ser um advogado”, conclui a análise.

Date Created

18/09/2016