



## Banca americana Dewey & LeBoeuf luta para conter deserção de sócios

Depois da [perda](#) repetida de sócios que não cessa desde o início do ano — todos eles profissionais oriundos de nove filiais nos Estados Unidos —, a banca Dewey & LeBoeuf agora luta para conter a sangria em suas unidades ao redor do mundo. Contabiliza-se, até o momento, quase 70 sócios que deixaram a banca desde janeiro, somados com oito que encerraram suas atividades na matriz, em Nova York, na semana passada.

No posto de Dubai, quem está levando os sócios da Dewey & LeBoeuf é a concorrente Dechert, banca com sede na Filadélfia, fundada em 1875 pelo então ministro da Justiça dos EUA Wayne MacVeagh. A Dechert também está fazendo a limpa no escritório londrino da Dewey, ao passo em que começam a surgir notícias, não confirmadas, sobre a saída de sócios em outros escritórios da banca no exterior.

Camille Abousleiman, até então sócio da Dewey em Londres, deve assumir, em Dubai, a gerência da prática voltada para Oriente Médio e África da Dechert. Acompanham Abousleiman Louise Roman Bernstein, também sócia em Londres, Gavin Watson e Chris Sioufi, sócios em Dubai, e Nicola Mariani, sócio em Tbilisi, capital da Geórgia.

De acordo com a revista mensal *The American Lawyer*, três sócios nos EUA, um conselheiro e mais sete associados da Dewey irão também para Dubai. Dessa forma, a Dechert pretende fazer sua estreia nos Emirados Árabes, escolhendo justamente sua cidade mais populosa e mais rica. Até agora, Dubai é o único posto fora dos EUA em que sócios da Dewey comunicaram oficialmente sua saída. Mas todas as publicações que tratam do tema nos EUA, seja as especializadas em Justiça ou da grande imprensa, asseguram que é uma questão de tempo até que outros sócios, de outras unidades, façam o mesmo.

Sócios são hoje a principal ferramenta de expansão internacional das megabancas. São eles que conhecem os mercados, a prática em outros países e são eles quem conhecem os clientes. Quando uma banca planeja expandir para determinado mercado, seu primeiro passo é justamente saber de advogados compatriotas que atuam naquele país, ou seja, consultar sócios de bancas concorrentes que já tenham consolidado a prática no local.

“Há inúmeros advogados da Dewey lá fora procurando avaliar propostas de novas firmas e muitos que, de fato, estão em negociação ativa com outras bancas”, disse o consultor americano em recrutamento de advogados **Adam Weiss à Consultor Jurídico**. Todo mundo [*no mercado de recrutamento*] está encontrando com advogados da Dewey. São muitos deles, tanto sócios quanto associados”, comentou.

Com algumas exceções, os sócios desertores da Dewey têm sido discretos em relação à situação da ex-banca, afirmando, desse modo, que a sucessão de troca-trocas ocorre meramente por melhores oportunidades de negócios. “Estabilidade financeira e ausência de dívidas”, tem justificado Camille Abousleiman, explicando a razão da mudança para a Dechert, ao passo em que nega rumores de que a Dewey tem forçado a assinatura de um acordo para garantir uma espécie de aviso prévio de 60 dias dos sócios em retirada, coisa incomum no mercado de trabalho norte-americano. “Até aqui, a Dewey tem



---

sido extremamente positiva sobre as saídas”, disse Abousleiman.

Curiosamente Abousleiman e Roman Bernstein foram colegas na Dewey Ballantine e a deixaram pela oportunidade de se associar a LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae antes da fusão entre as duas que resultou na criação da agora agonizante Dewey & Le Boeuf em 2007. Ambos sempre garantiram que não sabiam que a fusão ocorreria.

### **Repercussão internacional**

Uma onda de rumores sobre saídas de sócios em outros escritórios europeus fez com que alguns sócios da banca na Itália e na Polônia, por exemplo, tivessem que emitir declarações oficiais, há uma semana, garantindo que não estão deixando a Dewey Le Boeuf.

Na semana passada, o sócio sênior da Dewey na Polônia, Lejb Fogelman, declarou que nem ele nem seus colegas na capital, Varsóvia, têm intenção de sair da firma. Fogelman disse também à *The American Lawyer* que, por conta das leis polonesas, a sede da Dewey na Polônia é legalmente desvinculada da banca americana, “o que ocorre em Nova York” não os influencia.

“Todo dia recebo ligações dos meus recrutadores e caça-talentos”, disse Fogelman ao *The AmLaw*, boletim de notícias da *The American Lawyer*. Eu digo para todos aqui, ‘olha, estamos juntos por 15 anos, vamos então calar a boca e fazer nosso trabalho’. Esse jogo não é nosso. Não seremos o ‘rabo que abana o cachorro’. Não temos que sair, embora sei que, em cinco minutos, teria cinco, dez propostas de trabalho”, disse Fogelman, que é amigo do cineasta polonês Roman Polanski e inclusive faz uma breve aparição no filme, “O Pianista”.

As notícias nos Estados Unidos dão conta da situação financeira e administrativa delicada da Dewey. A banca continua negociando com bancos uma renovação na sua linha de crédito na ordem de US\$ 100 milhões de dólares. Dado os rumores, o próprio presidente do Citi Private Bank, Dan Di Pietro, teve que soltar um comunicado atestando a estima da instituição pela banca, dizendo que a relação entra as duas “remonta da década de 1970” (remanescente das duas bancas que formaram a Dewey). De acordo com uma série de fontes, muitas delas falando em condição de anonimato, a saída de profissionais intensificou-se após os cortes nos salários de sócios e associados passar a ser rotina como estratégia para conter prejuízos.

Da sua parte, a banca tem se esforçado para divulgar notícias de consultorias bem sucedidas que tem realizado, como a assessoria em favor de acionistas da Illumina, companhia norte-americana de sequenciamento genético, contra a farmacêutica suíça Roche, e um novo contrato recém assinado com a autoridade reguladora de energia elétrica do Reino da Arábia Saudita.

Mas os boatos e a contínua saída de sócios tem sido mais estridentes que a campanha para atestar a ideia contrária de que tudo corre bem. E. Leigh Dance, consultor legal da sede de Bruxelas, Bélgica, da ELD International, empresa da área de estratégia corporativa, disse a jornalistas americanos que, nas duas últimas semanas, todo e qualquer advogado com quem conversou na Europa, mesmo os de bancas locais no Reino Unido, França, Alemanha e Itália, estão envolvidos, “em algum nível”, em negociações com advogados da Dewey sobre possíveis trocas de banca.

### **Mau desempenho**



A publicação *DealBook* do jornal *The New York Times*, voltada para notícias na área de fusões, aquisições e mercado financeiro em geral, referiu-se à situação na Dewey como um verdadeiro, e até então inédito, “êxodo de sócios” e aponta que a causa principal da onda de deserção de profissionais está associada ao mau desempenho comercial da firma em 2011. Já são 20% dos sócios da Dewey que a preteriram por outras bancas, observa um artigo publicado no *DealBook*. A publicação afirma ainda que, até agora, fontes anônimas, que afirmam não poder discutir o assunto publicamente, têm garantido que a situação entre a Dewey & Le Boeuf e seus bancos é precária, o que, em outras palavras, pode resultar em um caminho sem volta rumo à falência. A razão para o pessimismo é que todos os contratos que estabelecem a manutenção e extensão das linhas de crédito da firma condicionam os empréstimos à permanência de uma determinada porcentagem de sócios na empresa — o que é mais uma amostra de como a concentração de poder transferiu-se das firmas de advocacia para os sócios nas últimas décadas.

Credores como os bancos JP Morgan, Chase e Citigroup, fecharam os canais de diálogo com a banca, garantem fontes anônimas que conversaram com o *DealBook*. Fora isso, a banca tem pela frente que pagar US\$ 125 milhões, referentes a empréstimo que fez em 2010, e cujo vencimento é previsto para o próximo ano.

Analistas e recrutadores de advogados nos EUA avaliam que o futuro da Dewey depende agora da lealdade de um pequeno número de sócios, responsáveis diretos por gerar “uma quantidade descomunal de negócios para a empresa”.

### **Linha defensiva**

Com a crise na Dewey e o temor de que não se trate apenas de um caso isolado, mas de um reflexo, uma tendência do colapso financeiro que ameaça algumas bancas nos EUA, toda a atenção agora se volta para os chamados [rainmakers](#). Os “que fazem chover”, numa tradução literal, são profissionais, no mundo dos negócios, capazes de atrair uma grande quantidade de negócios e gerar receita em momentos críticos, não raro, com maior frequência do que seus colegas. Na advocacia dos Estados Unidos, em particular, o rainmaker é o sócio com a habilidade incomum de atrair clientes.

“Essa é grande pergunta”, diz Adam Weiss sobre se o caso da banca é um entre muitos. “De certa forma, os problemas enfrentados pela Dewey parecem singulares, mas não se sabe até que ponto outras bancas enfrentam ou devem enfrentar um cenário como este”.

De acordo com o *The New York Times*, em três rainmakers são depositadas todas as esperanças da Dewey: Jeffrey L. Kessler, que chefia o departamento de contencioso da banca, Richard E. Climan, advogado especializado em negócios do Vale do Silício e em Direito Corporativo, e Martin J. Bienenstock, da área de falências. Outra figura apontada como decisiva para a sobrevivência da banca é da área de relações públicas, Michael Sitrick, especialista em gestão de crises.

Uma das estratégias da ofensiva para salvar sua imagem é a campanha de convencimento para demonstrar que a redução de sua estrutura, *downsizing*, no vocábulo dos negócios, é uma ferramenta para incrementar a lucratividade. A campanha também inclui divulgar que os sócios que importam estão e vão permanecer na banca.

"Alguns repetem que o colapso de escritórios de advocacia é um exemplo da vida real do velho ditado



que diz que não há honra entre ladrões. Embora essa afirmação seja, na minha opinião, injustamente dura com a profissão de advogado, ela capta algo sobre a dinâmica em jogo quando uma empresa está passando por uma crise", disse Adam Weiss à **ConJur**. "De certa forma, as pessoas ficam mais preocupadas com seu próprio futuro profissional do que com o futuro da empresa como um todo, especialmente quando parece que seus colegas estão pensando da mesma maneira", avalia.

Com a situação da Dewey, destaca-se ainda mais, nos EUA, a figura do especialista em gestão de escritórios de advocacia. Em entrevista concedida a outra edição do *DealBook*, nesta semana, o advogado Michael H. Trotter, sócio da banca Taylor English Duma, de Atlanta, com cinco décadas de carreira na área corporativa, disse que não acha que os problemas que enfrenta a Dewey são um caso isolado.

"Eu não acho que os problemas de Dewey são apenas uma questão de um erro de gestão aqui ou ali, mas refletem mudanças fundamentais no ambiente competitivo da indústria de serviços jurídicos", disse Trotter. "Existe agora mais excelentes advogados e firmas capacitadas do que trabalho para ocupá-los. Os custos com consultoria jurídica se tornaram tão altos que a maioria dos clientes não tem opção senão reduzir o que gastam com advogados", disse Trotter, que é autor dos livros *Profit and the Practice of Law* (Lucro e a prática do Direito) e *Declining Prospects* (Perspectivas em declínio). Este último será lançado em maio nos Estados Unidos.

**Date Created**

30/04/2012