

## 2.1 Soluções Jurídicas: Litígio e arbitragem

### 2.1.1 Introdução ao Litígio

Litígio é uma palavra aterrorizante para aqueles envolvidos na gestão empresarial. É um risco agravante, perturbador e oneroso. Toma tempo, esforços e recursos. Ele estoura os orçamentos e pode até prejudicar a produtividade. Ele evoca imagens de tribunais, juízes de toga e julgamentos implacáveis.

No entanto, quando as apostas são altas, o litígio – uma palavra engenhosa para ações judiciais – é quase inevitável. Quando partes com recursos são injustiçadas, elas buscam soluções, de acordo com o direito legal que elas têm. E embora contratos bem escritos possam antecipar muitas disputas, a maioria das grandes empresas eventualmente será confrontada com litígios, e um executivo experiente deve entender os conceitos básicos de um processo que é obscuro mas, em última análise, gerenciável, com a assistência de advogados capazes.

### 2.1.2 Apresentação de evidências

Uma análise comparativa do processo legal está além das capacidades do curso (e deste professor). No entanto, existem certos mecanismos processuais de natureza quase universal e que devem ser entendidos pelos executivos envolvidos em negócios transfronteiriços.

Do mesmo modo que a preparação para um jogo no campo, a preparação para o confronto no tribunal começa com a aprendizagem sobre o seu adversário e o caso dele. Essa preparação começa com a “apresentação de evidências”. Este é o processo pelo qual os litigantes, isto é, as partes no processo, podem “descobrir” (trocar) informações sobre a outra parte e o caso.

Na Europa, os mecanismos de apresentação de evidências são muito mais limitados do que nos Estados Unidos. Conforme Steven Whitaker, antigo mestre sênior dos tribunais superiores da Inglaterra e do País de Gales na Queen's Bench Division, observou em um seminário recente: "Você pode, na verdade, deliberadamente manter consigo os documentos que você sabe que irão prejudicar o seu caso e apenas entregar os que o irão auxiliá-lo."

Isso contrasta profundamente com os Estados Unidos e o Reino Unido, onde as partes são obrigadas a entregar todos os documentos que possam ser relevantes para o caso, mesmo aqueles que podem ser muito prejudiciais.

Ao negociar contratos — ou qualquer assunto sensível — por e-mail, você deve se lembrar que em muitas jurisdições, incluindo os Estados Unidos, esse e-mail pode ser produzido, lido em tribunal e usado contra você se for relevante para uma ação judicial em que você ou sua empresa possam vir a se envolver. Portanto, pense duas vezes antes de clicar em ENVIAR!

