
Eduardo Mello: Empresas devem buscar alternativas à judicialização

As empresas sempre apresentaram grande competitividade no mundo corporativo, principalmente no momento atual e turbulento pelo qual o país atravessa. É necessário que demonstrem eficiência para alavancar a lucratividade. Acontece que os conflitos que surgem da relação corporativa, sejam eles entre colaboradores, colaborador *versus* empregador, sócios entre si ou, ainda, consumidor *versus* fornecedor, são impeditivos para o bom desenvolvimento das empresas.

Tais conflitos normalmente são resolvidos pela via judicial, com a dispensa do funcionário, dissolução da sociedade ou, ainda, a rescisão do contrato com fornecedores ou prestadores de serviços. Entretanto, as soluções, na grande maioria dos casos, são prejudiciais às empresas. O motivo é simples. Normalmente, servem para afastá-las do alcance da alta performance empresarial.

Então, qual seria a melhor solução para resolver esses conflitos oriundos do mundo corporativo? Para essa resposta, deve-se primeiro saber que a solução dos conflitos poderá ocorrer por meio da Justiça Estatal ou da Justiça Privada. A primeira é pelo caminho do Poder Judiciário. O juiz sentencia o que entende ser a melhor solução, gerando a insatisfação daquele que perde e até mesmo da parte vencedora em alguns casos. É o sistema ganha-perde. Termina o litígio, mas o conflito pode continuar a existir.

A outra vertente seria a Justiça Privada, representada pelos institutos da Negociação, Conciliação, Mediação e Arbitragem, ou seja, Métodos Adequados de Solução de Conflitos (MASC), os quais serão a seguir conceituados.

A conciliação é muito usada pelo Poder Judiciário, na qual um conciliador, indicado pelo juiz, intervém entre as partes para a construção do acordo. Nota-se a intervenção estatal e do conciliador na construção do acordo.

Na mediação, diferentemente da conciliação, as partes elegem um terceiro — o mediador. Ele deve ser imparcial e neutro. Este método é sigiloso e muito usado nos casos em que as partes querem manter o relacionamento após o término do conflito. A mediação pode ser feita em casos como: conflitos entre sócios ou empresas, relações de consumo, questões imobiliárias e divórcio, por exemplo, entre outros. A grande vantagem da mediação é que a construção do acordo é facilitada pelo mediador. É o chamado sistema ganha-ganha. Não há perdedores. Neste caso, há a real pacificação entre as partes ou a pacificação social. Atualmente, está em trâmite no Congresso Nacional um projeto de lei que regula a mediação. Importante salientar que este instituto já é reconhecido pelo Poder Judiciário brasileiro. Se houver um acordo entre as partes, este poderá ser homologado pelo juiz, tornando-se título executivo.

A arbitragem é o método usado nas demandas que envolvem valores financeiros expressivos. Ela é muito utilizada no direito internacional, nas quais geralmente são partes as empresas públicas ou privadas. A arbitragem possui uma característica interessante para as partes. Isso porque elas podem eleger um árbitro especialista no tema em discussão, ou seja, profundo conhecedor do assunto ou realidade vivenciada pelos envolvidos. As vantagens principais da arbitragem são: o sigilo, a rapidez e a certeza que o caso será apreciado e julgado por um especialista no assunto demandado.

Já a negociação é o método pelo qual as partes negociam um acordo entre elas, sem a interferência de terceiros. Este é conceito simplista da negociação. Na realidade, este mecanismo é muito mais abrangente, com técnicas próprias. Pode ser considerada uma arte, fundamentada em regras, estratégias, táticas e todo arcabouço específico. A negociação é pouco usada pelos colegas advogados, que não podem receber críticas por isso. Afinal, a formação acadêmica brasileira é direcionada para o processo judicial.

As pessoas, normalmente, olham a negociação como uma prática normal, que não demanda conhecimentos específicos e nem a presença de um profissional. Talvez, por ser uma característica natural da convivência social. Todavia, este método, deve ser conduzido por profissionais competentes, que cuidarão dos interesses das partes que representam. Não deve ser utilizado por pessoas que consideram que, por terem o dom da argumentação, estão aptas para realizar acordos de posição empresarial estratégica, financeiros e de fusão e incorporação empresarial, por exemplo.

Assim, a negociação é uma “arma” que deve ser utilizada no cotidiano da sociedade. Mas com a segurança da capacidade de negociação. Caso contrário, é necessário contratar um profissional especializado a fim de alcançar resultados satisfatórios.

Neste contexto, para obter resultados desejáveis, o empresário deve estar atento para as várias possibilidades de soluções de conflitos disponíveis atualmente. A informação ainda é muito limitada neste sentido. É preciso ter a mente aberta para entender que nem todos os conflitos precisam ser judicializados. Há caminhos adequados para soluções de conflitos fora do Poder Judiciário. E esses caminhos já têm sido adotados por muitos empresários na realidade atual brasileira.

Date Created

19/03/2015