

TIAGO CODER MEIRA “A ARBITRAGEM É EFICAZ QUANDO APLICADA COM CRITÉRIO”

Tiago Coder Meira, sócio da pbbr, quer criar uma equipa “moderna”, “ágil” e “muito competente” e que se afirme no mercado pela qualidade do trabalho e pela confiança que gera nos clientes. Sobre a arbitragem, assume que não substitui o judicial, ampliando antes o leque de soluções disponíveis. E alerta: “a chave está em avaliar cada caso e escolher o meio que melhor serve os interesses do cliente”.

TEXTO FREDERICO PEDREIRA
FOTOGRAFIAS HUGO AMARAL



Com cerca de 18 anos de experiência, quais são as principais mudanças que nota na sua forma de atuar ou no perfil dos litígios que acompanha comparadamente com o seu início de carreira?

As principais mudanças que noto na forma de atuar têm que ver, por um lado, com a experiência acumulada e, por outro lado, com as profundas alterações que sofreu o processo civil com o surgimento do Citius, primeiro, e com a reforma de 2013, depois.

A minha evolução profissional acompanha essa mudança. No início, é fácil um advogado menos experiente perder-se em questões acessórias, por zelo ou por insegurança. Com o tempo, e também porque o próprio processo passou a valorizar cada vez mais o essencial, passei a trabalhar de forma mais direta e objetiva, centrado no que realmente importa demonstrar e na definição de uma estratégia clara desde o primeiro momento.

Quanto ao tipo de litígios, esse manteve-se relativamente constante: desde cedo trabalhei em processos de elevado valor, tecnicamente exigentes, multi-partes e, por vezes, envolvendo mais do que uma jurisdição, sobretudo em matérias societárias e contratuais. Recentemente, porém, com o crescimento das ações coletivas, deparei-me com processos com um perfil verdadeiramente diferente, com novos desafios e dinâmicas próprias.

Integrou recentemente a equipa da pbbr, na qualidade de sócio. O que motivou esta mudança?

A integração na pbbr representou para mim a oportunidade de abraçar um novo desafio: liderar e desenvolver o departamento de contencioso num projeto consolidado, mas claramente em fase de crescimento.

Não obstante sentir-me valorizado na SRS Legal e de valorizar a equipa com quem trabalhava, uma equipa de grande qualidade, com ótimos advogados, e com quem aprendi muito, entusiasmou-me a ideia de criar uma equipa de raiz num ambiente dinâmico, exigente e com espaço para construir, inovar e fazer crescer uma área que é essencial para qualquer escritório.

Na pbbr vai liderar a área de Contencioso e Arbitragem. Quais são os seus principais objetivos a curto/médio prazo?

O meu principal objetivo é a construção de uma equipa especializada e verdadeiramente dedicada ao contencioso e à arbitragem, assente em métodos de trabalho rigorosos e numa cultura de proximidade com o cliente. Quero que sejamos não só “especialistas em processo”, mas também especialistas nos nossos clientes: que conheçamos o seu negócio, que sejamos capazes de antecipar as suas preocupações e de lhes transmitir informação clara, sintética e útil para a tomada de decisões.

Quero criar uma equipa moderna, ágil e muito competente, que se afirme no mercado pela qualidade do trabalho e pela confiança que gera nos clientes.

Recentes dados da Direção-Geral da Política de Justiça revelaram que o número de processos que deram entrada em Centros de Arbitragem aumentou em 2024 para 14.842. Como encara este crescimento?

Os dados da DGJP mostram um aumento das arbitragens, mas é um crescimento moderado. Os cerca de 14.800 processos registados em 2024 continuam a representar uma fatia muito reduzida dos novos litígios quando comparados com os mais de 450 mil processos entrados nos tribunais judiciais

no mesmo período, pelo que o impacto no sistema é ainda limitado.

Além disso, uma parte significativa destas arbitragens situa-se no domínio do consumo, enquanto a arbitragem comercial, onde se concentram os litígios de maior complexidade técnica e económica, mantém números bastante reduzidos.

Considera que o recurso aos tribunais arbitrais está realmente a substituir o judicial ou são apenas vias complementares?

São vias complementares. A arbitragem não substitui o judicial, antes amplia o leque de soluções disponíveis, devendo recorrer-se a ela quando faz sentido para as partes e para o tipo de litígio.

Os tribunais judiciais continuam a ser o canal dominante e indispensável para a maioria dos conflitos, seja pela natureza dos direitos em causa, pelo valor das ações ou pelo perfil das partes envolvidas.

Como avalia a eficácia da arbitragem como meio alternativo de resolução de litígios?

A arbitragem pode ser um meio eficaz, mas apenas quando é utilizada nos casos certos. Funciona particularmente bem em litígios comerciais e técnicos, onde a especialização dos árbitros e a flexibilidade processual acrescentam valor real.

Mas não é uma solução universal. Há litígios que continuam a ser mais bem resolvidos nos tribunais judiciais, seja pela natureza dos direitos em causa, pela complexidade da prova ou pelo perfil das partes.

Diria que a arbitragem é eficaz quando aplicada com critério. A chave está em avaliar cada caso e escolher o meio que melhor serve os interesses do cliente. Por vezes será a arbitragem, outras a via judicial e, em algumas situações, os interesses do cliente poderão até ser melhor servidos através de uma mediação.

Quais são os principais benefícios ao recorrer a arbitragens?

Os principais benefícios da arbitragem assentam na celeridade, na especialização e na confidencialidade. Em muitos litígios comerciais, a possibilidade de definir e influenciar o calendário processual permite, em teoria, uma previsibilidade que simplesmente não existe nos tribunais judiciais, onde antecipar a duração de um processo continua a ser, na prática, um exercício de adivinhação.

“Uma parte significativa destas arbitragens situa-se no domínio do consumo, enquanto a arbitragem comercial, onde se concentram os litígios de maior complexidade técnica e económica, mantém números bastante reduzidos”



A escolha de árbitros com conhecimento técnico específico é outra vantagem determinante, sobretudo em matérias complexas ou altamente especializadas. E a confidencialidade é, para muitas empresas, absolutamente central: permite resolver disputas sensíveis sem exposição pública e com maior proteção de informação estratégica.

E riscos? Existem?

Sim, existem riscos. Por exemplo, os que resultam de estarmos num mercado relativamente pequeno e concentrado, o que exige especiais cautelas para evitar potenciais conflitos de interesse. Daí a importância dos códigos deontológicos, dos códigos de conduta e da adoção de boas práticas internacionais, como as guidelines da IBA.

Outro risco é o custo. Em certos litígios, os honorários podem ser significativos e tornar a arbitragem menos atrativa, cabendo aos advogados alertar o cliente para esse impacto, idealmente logo na fase de negociação da convenção arbitral.

Finalmente, destacaria a potencial inexistência de recurso como um risco. Salvo quando razões de confidencialidade impõem o contrário, considerando que a Relação decide, em média, um recurso em cerca de três meses (dados da DGPJ), faz sentido prever na convenção de arbitragem a possibilidade de recurso, acrescentando uma camada adicional de segurança sem comprometer a celeridade.

Considera que a digitalização, a tecnologia ou até a complexidade regulatória, como a de ESG, estão a potenciar novos tipos de litígios? E em que forma é que está a alterar a forma como aborda o contencioso/arbitragem?

Sim, sem dúvida. A digitalização e a tecnologia já estão a transformar profundamente a forma como litigamos. Hoje, com uma boa utilização de ferramentas de inteligência artificial (IA), um advogado consegue fazer sozinho algumas coisas que antes exigiam equipas inteiras. O acesso e o tratamento de informação tornaram-se praticamente ilimitados e os ganhos de eficiência são muito significativos – e isto é apenas o início.

Quanto à complexidade regulatória, passámos da quase ausência de regras para uma hiper-regulação que procura disciplinar tudo. É inevitável que isso gere novas zonas de conflito, não porque as empresas sejam menos



responsáveis, mas porque o quadro normativo é mais denso e nem sempre mais claro.

Em particular quanto ao ESG, o potencial de litigância é evidente e há exemplos

relevantes lá fora, por exemplo em casos de *greenwashing*, mas em Portugal esse contencioso ainda não se materializou de forma expressiva.

“Diria que a arbitragem é eficaz quando aplicada com critério. A chave está em avaliar cada caso e escolher o meio que melhor serve os interesses do cliente”



Nos últimos anos tem-se falado muito da morosidade nos tribunais. Que evolução concreta sente no dia-a-dia? Estamos a melhorar ou ainda estamos longe do desejável?

A morosidade dos tribunais continua a ser um desafio, mas é importante reconhecer que houve progresso. Quando comecei a trabalhar, as pendências ultrapassavam um milhão e meio de processos e hoje, segundo os dados da DGPJ, rondam o meio milhão. A diferença é significativa.

Mas tão mau (ou até pior) do que a morosidade é a incerteza quanto ao tempo que um

litígio irá demorar a ficar resolvido. A previsibilidade temporal é, hoje, um ponto em que a arbitragem apresenta uma vantagem clara face aos meios judiciais comuns. Ainda assim, acredito que a IA poderá acabar por atenuar também este problema, tornando o sistema judicial mais ágil, mais eficiente e, sobretudo, mais previsível.

Que áreas do contencioso têm hoje maior incidência?

Na minha prática, aquilo que mais observo no contencioso civil e comercial é a persistência dos litígios contratuais clássicos

– compra e venda, empreitadas, responsabilidade contratual e disputas ligadas à execução de contratos complexos. São áreas estruturais da economia portuguesa e, por isso mesmo, continuam a gerar um volume muito significativo de conflitos, muitas vezes tecnicamente exigentes e com múltiplos intervenientes.

Em paralelo, começa a notar-se de forma clara o crescimento das ações coletivas, sobretudo nas áreas da concorrência e do consumo. Não creio que alguma vez venham a ter um peso comparável ao contencioso tradicional, mas o movimento é evidente e deverá intensificar-se nos próximos anos.

Estamos também a assistir a um aumento das ações coletivas. Como antecipa o impacto disto no contencioso empresarial?
Sou um apologistas das ações coletivas. Ao permitirem defender direitos individuais que, de outra forma, nunca seriam exercidos, tornam-se uma ferramenta poderosa e genuinamente democrática. E terão um impacto transformador nas empresas: maior rigor interno, melhor documentação, compliance mais robusto, comunicação mais transparente e uma adaptação mais séria aos novos quadros regulatórios, incluindo o ESG.

Temas que antes eram irrelevantes, porque o ganho individual não justificava litígio, podem hoje traduzir-se em contingências de vários milhões. É também por isso que o risco de abuso é real, sobretudo nesta fase inicial: há espaço para que entidades vejam nas ações coletivas um modelo de negócio fácil, de baixo custo e elevado retorno. O desafio será garantir que estas ações coletivas servem quem devem servir.

Qual foi o melhor conselho que lhe deram ao longo da sua carreira?

Dos vários que recebi, destaco um simples e que mudou a forma como exerce a advocacia: “*Escrever é cortar palavras*”. Para mim, esta frase capta a essência do que deve ser um bom advogado de contencioso. Simplificar questões complexas exige muito trabalho, disciplina e domínio absoluto do assunto. Todos temos pouco tempo — clientes, juízes, árbitros — e raramente faz sentido escrever páginas intermináveis quando é possível dizer o essencial em poucas linhas, de forma clara e direta. ■