



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, entusiasmei-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 DGPJ 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 imponham o contrário, considerando que a Relação decide, em média, um recurso em cerca de três meses (dados da DGPI), 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 apologista 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 exerço 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. ■