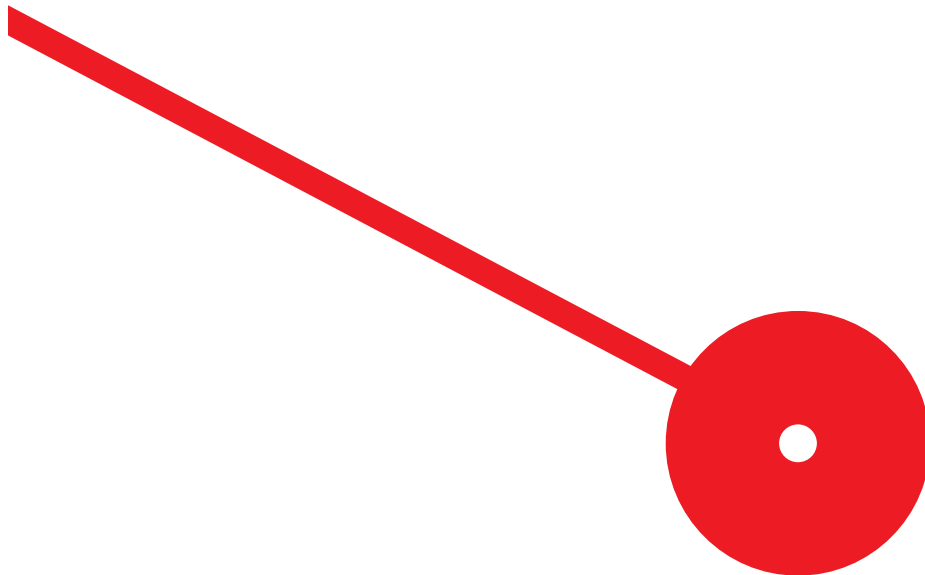




# O recurso à arbitragem no comércio internacional: o caso das empresas portuguesas

Maria Inês Pinto Freitas Araújo

10/2023





# O recurso à arbitragem no comércio internacional: o caso das empresas portuguesas

Maria Inês Pinto Freitas Araújo

**Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Empreendedorismo e Internacionalização, sob orientação do Professor Doutor José Pedro Teixeira Fernandes**

Maria Inês Pinto Freitas Araújo. O recurso à arbitragem no comércio internacional: o caso das empresas portuguesas  
10/2023



## **Agradecimentos**

A todos os que me acompanharam e ajudaram ao longo desta etapa agradeço profundamente.

Primeiramente, agradeço à minha família e amigos, por todos os momentos de apoio, paciência, ajuda, compreensão e encorajamento, imprescindíveis para mim e para a conclusão desta etapa.

Ao Professor Doutor José Pedro Teixeira Fernandes agradeço por toda a orientação e atenção dada ao longo do desenvolvimento da dissertação, também pela ajuda e paciência constantes, e pela disponibilidade e prontidão em ajudar-me com diversas questões, permitindo que me sentisse sempre apoiada e que o presente estudo evoluísse.

Quero também agradecer ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, nomeadamente ao Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização, e aos vários docentes nele presentes, que possibilitaram a aquisição de conhecimentos essenciais e que fizeram crescer o meu interesse pela área.

Por fim, agradeço ao Filipe por todo o apoio e à Miley por todo o carinho.

## **Resumo:**

O presente estudo procura analisar o recurso à arbitragem no comércio internacional, examinando a visão e atitude das empresas portuguesas internacionalizadas em relação a este método de resolução de litígios, no essencial, contratuais.

Para uma análise completa do tema foram realizadas pesquisas documentais e bibliográficas, que incluíram a leitura de obras de diversos autores, permitindo analisar e perceber diferentes perspetivas e informações sobre a temática. Para além disso, a dissertação, no âmbito da importância atribuída à sua vertente prática, foi ainda complementada com entrevistas feitas a empresas portuguesas que atuam no contexto internacional e com estudos de caso relativos à plataforma Jus Mundi e a duas arbitragens internacionais.

Deste modo, procurou-se entender o papel da arbitragem, perceber se é a opção mais indicada para resolver litígios comerciais internacionais, aferir as suas vantagens e desvantagens e compreender se as diversas empresas beneficiam com o seu uso.

Os resultados do estudo, ao nível das entrevistas realizadas, indicam que, para as empresas portuguesas que atuam no meio internacional, esta ainda não é a escolha de eleição para resolver conflitos. O mecanismo escolhido para solucionar determinado litígio dependerá de cada situação e das vantagens e desvantagens envolvidas, assim como do conhecimento que as empresas detêm sobre os meios alternativos de resolução de conflitos. Relativamente aos estudos de caso, verificou-se quais os aspetos práticos essenciais à arbitragem e como as escolhas feitas pelas partes têm impacto no procedimento arbitral.

**Palavras chave:** arbitragem comercial internacional; comércio internacional; negócios internacionais; contratos internacionais; empresas.

**Abstract:**

The present study seeks to analyze the use of arbitration in international trade, examining the vision and attitude of internationalized Portuguese companies in relation to this method of resolving disputes that are essentially contractual.

For a complete analysis of the subject, documentary and bibliographical research was carried out, which included the reading of works by different authors, allowing the analysis and perception of different perspectives and information on the subject. In addition, the dissertation, within the scope of the importance attributed to its practical aspect, was also complemented with interviews carried out with Portuguese companies that operate in the international context and with case studies related to the Jus Mundi platform and two international arbitrations.

In this way, it sought to understand the role of arbitration, understand whether it is the most suitable option for resolving international commercial issues, to assess its advantages and disadvantages and understand whether the different companies benefit from its use.

The results of the study, regarding the interviews, indicate that, for Portuguese companies operating internationally, this is not yet the preferred choice for resolving conflicts. The mechanism chosen to resolve a particular dispute will depend on each situation and on the advantages and disadvantages involved, as well as the knowledge that companies have about alternative means of resolving conflicts. Regarding the case studies, it was verified which practical aspects are essential to arbitration and how the choices made by the parties have an impact on the arbitration procedure.

**Key words:** international commercial arbitration; international trade; international business; international contracts; companies.

## **Índice geral**

<b>Índice de Figuras.....</b>	<b>ix</b>
<b>Lista de Abreviaturas.....</b>	<b>x</b>
<b>Introdução .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo I – Desenho da Investigação: A Abordagem Metodológica .....</b>	<b>5</b>
1.1 Abordagem metodológica adotada e método de investigação utilizado.....	6
1.1.1 A revisão da literatura.....	7
1.2 Técnicas de recolha de dados primários.....	7
1.2.1 A entrevista.....	8
1.2.2 Os estudos de caso.....	10
<b>Capítulo II – Conceitos Operacionais: Comércio Internacional e Arbitragem Comercial Internacional .....</b>	<b>12</b>
2.1 Comércio Internacional e conceitos afins .....	13
2.1.1 Comércio Internacional.....	13
2.1.2 Negócios Internacionais.....	14
2.1.3 Contratos Internacionais.....	14
2.1.4 Investimento Direto Estrangeiro.....	15
2.2 Arbitragem Comercial Internacional.....	16
2.2.1 O conceito geral de Arbitragem .....	16
2.2.2 A Arbitragem Comercial Internacional.....	18
<b>Capítulo III – A Arbitragem Comercial Internacional: Enquadramento Teórico e Legislativo.....</b>	<b>21</b>
3.1 Breve contextualização .....	22
3.1.1 Princípios gerais.....	22
3.1.2 Características essenciais.....	23

3.1.3 A convenção de arbitragem.....	25
3.2 A arbitragem no âmbito da nova <i>lex marcatoria</i> .....	26
3.3 A arbitragem comercial em Portugal .....	27
3.4. Vantagens e desvantagens da escolha da arbitragem.....	30
3.4.1 Vantagens.....	31
3.4.2 Desvantagens.....	34
3.5 Principais centros de arbitragem .....	35
3.5.1 Principais centros de arbitragem a nível internacional.....	35
3.5.2 Principais centros de arbitragem a nível nacional.....	38
3.6 O problema do reconhecimento e execução das sentenças arbitrais estrangeiras: a Convenção de Nova Iorque de 1958 .....	40
3.6.1 Um caso exemplificativo.....	45
<b>Capítulo IV – A Arbitragem Comercial Internacional na Prática Empresarial: Apresentação e Discussão de Resultados.....</b>	<b>48</b>
4.1 O uso da arbitragem pelas empresas portuguesas: resultados obtidos através das entrevistas.....	49
4.2 O uso da arbitragem a nível mundial: resultados obtidos através da plataforma Jus Mundi.....	59
4.2.1 Panorâmica geral sobre o recurso à arbitragem no comércio internacional.....	59
4.2.2 Estudo de Caso 1: Music Group v. Shoreview Distribution.....	61
4.2.3 Estudo de Caso 2: Universal Forum of Cultures Barcelona v. Council for a Parliament of the World’s Religions .....	64
<b>Conclusão.....</b>	<b>68</b>
<b>Referências bibliográficas.....</b>	<b>72</b>
<b>Legislação.....</b>	<b>84</b>
<b>Apêndices.....</b>	<b>86</b>

Apêndice I – Transcrição das Entrevistas ..... 87

## Índice de Figuras

Figura 1 – Processos de arbitragem entrados em Portugal entre 1996 e 2023.....	29
Figura 2 – Processos de arbitragem findos em Portugal entre 1996 e 2023.....	30
Figura 3 – Processos de arbitragem pendentes em Portugal entre 1996 e 2023.....	30
Figura 4 – Empresas contactadas e respostas obtidas.....	49
Figura 5 – PME e Grandes Empresas entrevistadas.....	50
Figura 6 – Regulamento português das custas judiciais; Unidade de Conta (UC) = € 102,00.....	62

## **Lista de abreviaturas**

AAA – American Arbitration Association (Associação Americana de Arbitragem)

AAA-ICDR – International Centre for Dispute Resolution of the American Arbitration Association (Centro Internacional para Resolução de Disputas da Associação Americana de Arbitragem)

ADR – Alternative Dispute Resolution (Resolução Alternativa de Conflitos)

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

ASAE – Autoridade de Segurança Alimentar e Económica

CAC – Centro de Arbitragem Comercial

CAE – Código de Atividade Económica

CCILE – Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola

CIAB – Centro de Informação, Mediação e Arbitragem de Consumo (Tribunal Arbitral de Consumo)

CISG – The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias)

DRE – Diário da República Eletrónico

ICC – International Chamber of Commerce (Câmara de Comércio Internacional)

ICDR – International Centre for Dispute Resolution (Centro Internacional para Resolução de Disputas)

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

INCOTERMS – International Commercial Terms (Termos Internacionais de Comércio)

LAV – Lei da Arbitragem Voluntária

LCIA – London Court of International Arbitration (Tribunal de Arbitragem Internacional de Londres)

OECD – The Organisation for Economic Co-operation and Development (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico)

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

PME – Micro, Pequenas e Médias Empresas

RAL – Resolução Alternativa de Litígios

SCC – Stockholm Chamber of Commerce (Câmara de Comércio de Estocolmo)

UNCITRAL – United Nations Commission on International Trade Law (Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional)

UNESCO – United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura)

UNIDROIT – International Institute for the Unification of Private Law (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado)



O tema escolhido para a presente dissertação foi “O recurso à arbitragem no comércio internacional: o caso das empresas portuguesas”.

É essencial referir que, devido a não se tratar de uma dissertação em Direito, encontraram-se naturais limitações relativamente à profundidade jurídica do estudo. Deste modo, pretendeu-se analisar a temática da arbitragem sobretudo através da ótica da sua relevância para as empresas, quer aquando da celebração de contratos internacionais, quer como meio alternativo aos tribunais judiciais para resolver litígios que surjam no âmbito do comércio internacional.

Relativamente às razões que justificaram e motivaram a elaboração da presente dissertação, passam por fornecer informações e dados relevantes, de modo a tornar possível, ao leitor, entender a temática sobre a qual versa a arbitragem comercial internacional, percebendo quais as suas vantagens e desvantagens, assim como a sua aplicação concreta na vida das empresas. Procura-se perceber a opinião e o uso prático do meio empresarial português relativamente à arbitragem comercial internacional.

Com efeito, o conhecimento sobre a temática da arbitragem, nas relações comerciais, revela-se vantajoso para as diversas empresas portuguesas que trabalham a nível internacional. Munidas da informação certa sobre esta forma de resolução de litígios, as firmas conseguem entender se, aderir a esta forma de resolução de conflitos comerciais, pode ser um fator benéfico ou não. Por isso, estas informações poderão servir como uma forma de auxílio às empresas nacionais internacionalizadas.

Para além disso, o estudo tem também o objetivo de perceber qual a visão das empresas relativamente ao tema abordado, isto é, qual o seu nível de conhecimento, que opinião têm sobre a arbitragem comercial internacional e que utilidade lhe reconhecem, tanto no presente como quanto à postura futura que pretendem adotar.

Ao mesmo tempo, visa compreender a opção de utilização da arbitragem em alternativa ao recurso aos tribunais judiciais, as vantagens que poderá oferecer em termos comparativos e, inclusivamente, discernir as situações em que seja aconselhável recorrer a uma ou outra forma de resolução de litígios, sem prejuízo dos casos em que está vedada a utilização da arbitragem. Visa também analisar alguns exemplos da nova *lex mercatoria* e a Convenção de Nova Iorque de 1958.

Foram realizadas entrevistas a diversas empresas portuguesas internacionalizadas em relação à temática, e, para além disso, a presente dissertação contou também com uma análise geral à plataforma Jus Mundi, que contém vários casos de arbitragem disponíveis para consulta, e, por fim, incluiu-se a análise de dois estudos de caso, retirados da referida

plataforma, que permitem compreender melhor, através de uma perspectiva prática, este método de resolução de conflitos.

A questão de investigação principal definida foi “Que papel desempenha a arbitragem na resolução de litígios em contratos internacionais?”.

Por sua vez, as questões específicas ou problemas específicos definidos, que serviram de orientação para responder ao problema principal, foram os seguintes:

- Será o recurso à arbitragem a melhor opção para os litígios ligados ao comércio internacional?
- Quais as vantagens e desvantagens da arbitragem?
- Todas as empresas beneficiam com o uso da arbitragem?
- O que pensam as empresas portuguesas da arbitragem para o comércio internacional?
- O uso da arbitragem internacional pelas empresas portuguesas é uma prática comum que tem vindo a crescer?

Relativamente ao objetivo principal deste estudo, pretende-se “Entender o papel da arbitragem na resolução de litígios em contratos internacionais.”.

Os objetivos específicos, passam por:

- Entender se a arbitragem é a opção mais indicada para a resolução de litígios no comércio internacional.
- Entender quais as vantagens e desvantagens da arbitragem.
- Entender se todas as empresas beneficiam com o uso da arbitragem.
- Entender a opinião das empresas portuguesas relativamente à arbitragem para o comércio internacional.
- Entender se as empresas portuguesas usam a arbitragem regularmente ou têm vindo a aderir mais à arbitragem no comércio internacional.

Em coerência com o seu propósito, a presente dissertação está organizada em cinco capítulos. O primeiro capítulo serve para introduzir o tema escolhido. O segundo aborda a metodologia utilizada, a investigação realizada, as amostras definidas, as características das entrevistas e dos estudos de caso. No capítulo seguinte encontra-se o enquadramento teórico, com os conceitos operacionais analisados e o objeto de investigação, o que deu lugar ao problema de investigação. No quarto capítulo são tratados e analisados os dados recolhidos através das entrevistas e dos estudos de caso, e apresentados os resultados empíricos. Por fim, no último capítulo, são apresentadas as

conclusões do estudo, nelas incluindo uma discussão dos resultados alcançados, as diversas limitações encontradas e as propostas para futuras investigações sobre o tema.

# **CAPÍTULO I – DESENHO DA INVESTIGAÇÃO: A ABORDAGEM METODOLÓGICA**

---

## 1.1 Abordagem metodológica adotada e método de investigação utilizado

Pretende-se agora identificar como se irá realizar a investigação, nomeadamente indicar o método e as estratégias de investigação, assim como as técnicas de recolha de dados utilizadas.

Revelou-se fundamental realizar um estudo qualitativo, assente em técnicas de pesquisa documental e bibliográfica, através de uma recolha de dados secundários, complementado com dados primários, obtidos através da realização de entrevistas semiestruturadas, efetuadas à distância, via videoconferência e *e-mail*, e através de uma análise geral da plataforma Jus Mundi, assim como uma análise a dois estudos de caso.

Relativamente à pesquisa qualitativa, caracteriza-se por ter “o ambiente natural como fonte direta de dados e o pesquisador como seu principal instrumento” (Oliveira, 2011, p. 24). As informações recolhidas são sobretudo descritivas, obtidas mediante, por exemplo, a análise de situações, acontecimentos e documentos, tendo em vista entender a visão dos participantes (Oliveira, 2011, p. 25).

Neste tipo de pesquisa, a análise dos dados segue a abordagem indutiva, de acordo com a qual os investigadores não tentam confirmar e confrontar hipóteses já definidas, mas, isso sim, formar conceitos a partir da análise de dados (Oliveira, 2011, p. 25). Deste modo, a generalização advém da análise, e, por sua vez, “as constatações particulares” levam a generalizações (Prodanov & Freitas, 2013, p. 28). Parte-se de uma análise da realidade, para, mais tarde, se formularem constatações e hipóteses (Prodanov & Freitas, 2013, p. 30), visto estarem em causa fenómenos que ocorrem frequentemente (Panasiewicz & Baptista, 2013, p. 94). Assim, através de “observações particulares” o investigador chega a “conclusões gerais” (Panasiewicz & Baptista, 2013, p. 94). Não obstante, é importante mencionar que “a conclusão indutiva é provável e não necessariamente verdadeira” (Panasiewicz & Baptista, 2013, p. 94).

As pesquisas documentais e bibliográficas são caracterizadas pela intensa recolha de informações e materiais fornecidos por diversos autores (Oliveira, 2011, p. 39). Este tipo de pesquisa revela-se vantajoso na medida em que permite estudar “pessoas às quais não temos acesso físico” (Godoy, 1995, p. 20).

O presente estudo é fundamentalmente do tipo exploratório, sobre a temática da arbitragem no âmbito do comércio internacional, ou seja, não será um estudo exaustivo, dadas as limitações próprias de uma dissertação de mestrado.

O estudo exploratório tem como objetivo fornecer as ideias essenciais para compreender e desenvolver o conhecimento sobre o tema, procurando assim fornecer uma ideia geral sobre a temática abordada (Oliveira, 2011, p. 20). Permite uma “formulação mais precisa de problemas, criar hipóteses e realizar novas pesquisas” (Oliveira, 2011, p. 20).

No entanto, nos estudos exploratórios nem sempre surge a necessidade de formular hipóteses e a pesquisa tende, assim, a ser menos rígida e mais flexível, para uma melhor e mais completa análise do assunto (Oliveira, 2011, p. 20). A amostra tende a ser “pequena e não-representativa e a análise dos dados é qualitativa” (Oliveira, 2011, p. 21). De forma geral, o estudo exploratório “tem por objetivo conhecer a variável de estudo tal como se apresenta, seu significado e o contexto onde ela se insere” (Piovesan & Temporini, 1995, p. 321).

Para além de exploratório, o presente estudo pode também ser caracterizado como descritivo, na medida em que se pretende descrever o fenómeno estudado (Vidal, 2017, p. 110), embora de forma não exaustiva.

### **1.1.1 A revisão da literatura**

Procedeu-se a uma revisão da literatura teórica e identificação da legislação relevante sobre a temática. A revisão teve carácter não exaustivo, procurando identificar e passar em revista a literatura mais relevante, assim como, os diplomas legais, no plano nacional e sobretudo internacional, aplicáveis nesta área.

A presente etapa do estudo tem como função dar o estado da arte, através de uma recolha de dados secundários, ou seja, dados que já haviam sido recolhidos por outros investigadores em estudos anteriores.

A revisão da literatura realizada foi do tipo narrativo, caracterizando-se por ser exploratória, já que a pesquisa, seleção e análise da informação não segue critérios específicos ou sistemáticos, permitindo obter uma recolha de dados mais abrangente e geral sobre o tema escolhido (Arcadinho et al., 2020, p. 78).

Para além do tipo narrativo, o investigador pode optar por outros tipos de revisão da literatura, como, por exemplo, o sistemático (uma forma mais rigorosa e que segue um planeamento específico), no entanto, essa escolha dependerá do objeto de estudo definido e deverá adequar-se a cada propósito (Flor et al., 2022, p. 9).

## **1.2 Técnicas de recolha de dados primários**

As técnicas definidas para a recolha de dados primários foram as entrevistas e os estudos de caso.

Relativamente às entrevistas, devem permitir entender a visão de algumas empresas portuguesas internacionalizadas sobre a arbitragem comercial internacional.

Por sua vez, os estudos de caso devem cumprir a função de exemplificar e explicar como ocorre um procedimento arbitral na prática, para além de fornecer informações relevantes sobre os conteúdos da Jus Mundi.

Relativamente à interferência do investigador, classifica-se como moderada, com maior intervenção pessoal, relativamente às entrevistas, e, como mínima relativamente aos estudos de caso.

### **1.2.1 A entrevista**

O uso de entrevistas revela-se útil para entender, de forma aprofundada, aquilo em que os entrevistados acreditam, o que acham e esperam sobre determinado assunto, não restringindo as suas respostas e permitindo uma maior flexibilidade na comunicação e na obtenção de informações (Oliveira, 2011, p. 35).

Neste caso, a entrevista semiestruturada funciona como uma “lista de informações” que se pretendem obter, muito embora a estrutura da pergunta e a ordem das perguntas possam variar de entrevista para entrevista, mediante “as características de cada entrevistado” (Oliveira, 2011, p. 36). É possível assim definir a entrevista como uma “interação criadora e captadora de significados”, sendo que nesta interação acabam por ter influência tanto as características do entrevistado como do entrevistador (Aires, 2015, p. 29). Este tipo de entrevista revela-se vantajoso na medida em que permite obter informações que talvez não fossem obtidas através da entrevista estruturada, assim como propicia o foco do entrevistador relativamente aos tópicos que quer ver respondidos (Lombardi et al., 2021, pp. 37-38).

As entrevistas, ao serem semiestruturadas, seguiram um guião predefinido, admitindo sempre a possibilidade de incluir outras questões pertinentes, que se suscitasse como tal no decorrer de cada entrevista. Para além disso, nos casos em que o entrevistado já havia fornecido a informação necessária, não foram colocadas determinadas perguntas, para não tornar a entrevista repetitiva. O surgimento de novas questões deveu-se à necessidade de explorar as respostas dadas pelos entrevistados, com

o objetivo de obter mais informações relevantes e um conhecimento mais completo. Deste modo, existiu espaço e liberdade para explorar as respostas obtidas.

Em relação à caracterização da amostra escolhida para as entrevistas, foi possível entrevistar doze empresas portuguesas internacionalizadas, que, dada a sua atuação no meio internacional, pudessem explicar como lidam com litígios surgidos nesse contexto.

As empresas que participaram nas entrevistas foram divididas em dois grupos, em PME (Micro, Pequenas e Médias Empresas) e em Grandes Empresas.

Segundo o Instituto Nacional de Estatística, as PME englobam todas as empresas que empregam menos de 250 indivíduos e cujo valor do volume de negócios anual não ultrapassa 50 milhões de euros, ou, o balanço total anual não ultrapassa 43 milhões de euros. Por sua vez, as Grandes Empresas são aquelas cujo número de funcionários, o volume de negócios anual, ou o balanço total anual, são superiores aos valores anteriormente referidos.

Relativamente aos critérios mencionados, para aferir se cada empresa entrevistada se classifica como uma PME ou Grande Empresa, foi perguntado a cada uma a sua dimensão e, para além disso, foi também identificado o seu CAE (Código de Atividade Económica), através de pesquisas realizadas na plataforma do Instituto Nacional de Estatística (2023), e também através de confirmações das mesmas.

Com a autorização de cada entrevistado, pretendia-se que as entrevistas feitas à distância fossem gravadas, através da utilização de um dispositivo móvel, de modo a possibilitar e facilitar a transcrição das respostas obtidas. A transcrição revelou-se essencial para a melhor análise dos dados, tendo sido incluída como apêndice no presente estudo.

As plataformas escolhidas e utilizadas para a realização das entrevistas à distância foram o Zoom e o Google Teams. No entanto, devido à falta de disponibilidade de determinadas empresas para realizar as entrevistas através de videoconferência, algumas ocorreram via *e-mail*.

Cada entrevista realizada através das referidas plataformas teve uma duração média de quinze minutos, sendo que a duração das mesmas variou dependendo da quantidade de informações a dar pelo entrevistado. Apesar de, inicialmente, estar previsto que a duração destas fosse superior, foi possível obter, mesmo em período mais curto, informações particularmente relevantes, mas, ao mesmo tempo, de forma não exaustiva.

Para a devida compreensão do tema, considerou-se útil colocar as seguintes questões:

1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem para a resolução de litígios comerciais internacionais?
2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?
3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?
4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?
5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem vir a fazê-lo?
6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?
7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?

Caso a empresa em questão já tivesse recorrido à arbitragem e estivesse familiarizada com a temática, considerou-se conveniente colocar mais algumas questões, para aprofundar a perceção do entrevistador, como:

1. Quais as vantagens que obtêm com o uso da arbitragem?
2. O que motivou a adesão à arbitragem e quando ocorreu?
3. A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?
4. Utilizam a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais?

### **1.2.2 Os estudos de caso**

Para além das entrevistas, foram também realizados estudos de caso. Para isso, foram analisados alguns aspetos gerais da plataforma Jus Mundi, assim como foram analisadas duas decisões arbitrais relativas a casos de arbitragem comercial internacional. Deste modo, pretendeu-se entender de uma maneira mais prática o decurso do processo arbitral e como são proferidas as suas sentenças.

O estudo de caso é um método de investigação que permite uma análise profunda e detalhada de cada objeto (Godoy, 1995, p. 25), permitindo também que seja estudado no seu contexto natural (Meirinhos & Osório, 2010, p. 64). Revela-se adequado para “quando se procura compreender, explorar ou descrever acontecimentos e contextos complexos, nos quais estão envolvidos diversos fatores” (Figueiredo & Amendoeira, 2018, p. 103). Assim, através do estudo de caso, é realizada uma investigação detalhada relativa a determinado fenómeno, de forma a entendê-lo e conhecê-lo em profundidade (Figueiredo & Amendoeira, 2018, p. 103).

A amostra definida foram dois casos arbitrais (*Music Group v. Shoreview Distribution* e *Universal Forum of Cultures Barcelona v. Council for a Parliament of the World's Religions*), retirados da plataforma Jus Mundi, e o próprio repositório.

A análise das características gerais teve como objetivo entender aquilo que a plataforma contém, a quantidade de arbitragens presentes, os diferentes tipos de arbitragem, as instituições mais utilizadas, as regras e leis aplicáveis escolhidas pelas partes para regerem a arbitragem, quais as sedes de arbitragem mais utilizadas e qual o estado dos diversos procedimentos, entre outras características. Desta forma, pretendeu-se obter uma caracterização geral sobre a plataforma e sobre diversos aspetos relacionados com a arbitragem comercial internacional.

De destacar que a Jus Mundi é um repositório que contém documentos de Direito Comercial Internacional, assim como documentos relativos à arbitragem. Trabalha em parceria com a ICC (International Chamber of Commerce), publicando as mais recentes sentenças arbitrais, e com outras instituições a nível global (Jus Mundi). Possui a maior coleção de sentenças arbitrais comerciais completas (Jus Mundi).

Foram também analisados os dois casos de arbitragem anteriormente referidos e, para uma análise completa de cada estudo de caso, o objetivo consistiu em resumir o que sucedeu em cada um e realizar uma apreciação relativamente a determinados aspetos, jurídicos e não jurídicos, que cada caso permitiu evidenciar, como, por exemplo, a escolha sobre a lei aplicável, o idioma utilizado, o tempo que mediou entre o início do procedimento arbitral e a sentença proferida pelo árbitro, a quantidade de árbitros presentes no caso, a forma de escolha dos árbitros, o teor da decisão, os seus fundamentos, os custos da arbitragem e a questão da execução da sentença arbitral, entre outros aspetos.

**CAPÍTULO II – CONCEITOS OPERACIONAIS: COMÉRCIO  
INTERNACIONAL E ARBITRAGEM COMERCIAL INTERNACIONAL**

---

O objeto escolhido para ser investigado e analisado é a arbitragem internacional, como forma alternativa, aos tribunais judiciais, de resolução de litígios, aplicada ao comércio internacional.

Para empreender tal investigação, procura-se analisar e explorar, inicialmente, dois grandes conceitos: o Comércio Internacional e a Arbitragem Comercial Internacional. Dentro do primeiro dos mencionados conceitos, serão também abordadas as noções de Negócios Internacionais, Contratos Internacionais e, de forma breve, de IDE (Investimento Direto Estrangeiro).

Todavia, importa referir desde já que os referidos conceitos (arbitragem, comércio, negócios, contratos internacionais e IDE) formam um todo, interligando-se entre si, de modo que, é apropriado dizer que a arbitragem comercial internacional atua no âmbito do comércio internacional, resolvendo e oferecendo soluções para os litígios que possam surgir aquando da realização de negócios, dentro dos quais podemos incluir contratos internacionais e IDE.

## **2.1 Comércio Internacional e conceitos afins**

### **2.1.1 Comércio Internacional**

É sobre o conceito do comércio internacional que versa a presente dissertação, na medida em que procura analisar o recurso à arbitragem ao nível do comércio comum, deixando de fora o uso da arbitragem em relação a conflitos de IDE. Nesse caso, se os conflitos de IDE fossem o foco do presente estudo, o conceito principal seria o de negócios internacionais, por ser uma expressão mais abrangente, como será detalhado nos próximos capítulos.

O comércio internacional pode ser definido como o “conjunto de operações comercializadas e realizadas entre diferentes países” (Câmara do Comércio e Indústria Luso Sul-Africana, 2017).

O conceito do comércio internacional está tradicionalmente ligado às trocas internacionais de bens e de serviços e acaba por ser, para os países, um motor essencial para o fluxo da economia (Lopes et al., 2020, p. 103). Envolve diversos participantes: as empresas transnacionais, as empresas estatais e as sociedades mercantis, para além dos próprios Estados (Bijos et al, 2013, p. 251).

Deste modo, dentro das relações comerciais, podemos encontrar tipicamente transações como a troca de bens ou serviços, o investimento, o empreendimento, as

licenças, entre outras “formas de cooperação industrial ou comercial” (Lei Modelo da UNCITRAL, 2006, p. 10), o transporte de mercadorias, e também o “transporte de passageiros por ar, mar, caminhos-de-ferro ou por estrada” (Lei Modelo da UNCITRAL, 2006, p. 10).

O crescimento do comércio internacional deu origem a “novas relações comerciais, tanto entre particulares como entre particulares e Estados” (Bou, 2015, p. 22).

Este incremento nas trocas comerciais serviu também para ajudar a desenvolver e melhorar a arbitragem comercial internacional (Bou, 2015, p. 43). Na verdade, à medida que é praticado um número mais elevado de operações comerciais, maiores são as possibilidades de ocorrência de conflitos e, assim, de um maior uso deste instrumento alternativo para a sua resolução.

### **2.1.2 Negócios Internacionais**

Os negócios internacionais incluem os contratos comerciais, nos quais participam duas ou mais partes, com o objetivo de obter resultados benéficos para ambas (Barrantes & Torres, 2015, p. 217). Têm por objeto “todas as atividades comerciais, públicas ou privadas, que envolvem dois ou mais países” (Barrantes & Torres, 2015, p. 220).

Os negócios internacionais representam um conceito mais amplo em comparação com o do comércio internacional, já que abrangem outras realidades, como sucede com o IDE, para além dos contratos propriamente ditos.

### **2.1.3 Contratos Internacionais**

No direito interno português, os contratos são a principal fonte de obrigações para as pessoas e para as empresas, e possuem o conteúdo que for livremente fixado pelas partes. Como refere o artigo 405.º do Código Civil Português, “dentro dos limites da lei, as partes têm a faculdade de fixar livremente o conteúdo dos contratos, celebrar contratos diferentes dos previstos neste código ou incluir nestes as cláusulas que lhes aprouver”.

Segundo o Dicionário Jurídico da Ordem dos Advogados, um contrato é um “negócio jurídico bilateral, ou seja, em que intervenham direta ou indiretamente duas ou mais pessoas, assumindo os papéis de diferentes partes” (Ordem dos Advogados, 2016). Ou seja, trata-se de um “acordo juridicamente vinculativo entre duas ou mais partes” (Flávio Mouta Mendes, 2023).

Quanto aos contratos internacionais, também constituem negócios jurídicos bilaterais ou multilaterais (Vieira, 2016, p. 113), mas o que verdadeiramente os

caracteriza é o designado “critério geográfico”, porque as partes estão situadas em diferentes países, ou porque a respetiva execução se estende por mais que um país, assumindo a “relação contratual” carácter internacional (Bôaviagem, 2012, p. 133).

Com o aumento das relações comerciais a nível global, os contratos internacionais têm vindo a aumentar (Ventura, 2010, p. 92), quer no seu número, quer na variedade de formas contratuais adotadas.

A globalização, as relações cada vez mais próximas entre as nações e o “fluxo intenso” de contratos entre as mesmas (Lopes et al., 2020, p. 110), são fatores que caracterizam o mundo empresarial. Deste modo, revela-se cada vez mais importante preparar as melhores e mais céleres respostas para as diversas situações que possam vir a surgir no contexto empresarial (Vanegas et al., 2015, p. 86). Assim sendo, as empresas que participam em contratos internacionais, ao poderem contar com mecanismos seguros e eficazes, dos quais tenham conhecimento, sentir-se-ão mais apoiadas e preparadas nas suas negociações (Lopes et al., 2020, p. 110) e mais seguras em relação a eventuais conflitos que possam vir a surgir (Barrantes & Torres, 2015, p. 217).

Foi também por força desse aumento na contratação internacional, com o incremento dos litígios que daí podem emergir, o principal motivo subjacente ao uso e desenvolvimento da arbitragem a nível global.

#### **2.1.4 Investimento Direto Estrangeiro**

Por sua vez, o IDE é também objeto de arbitragem, o que justifica uma breve abordagem ao conceito.

Em síntese, o IDE constitui um investimento que uma entidade de determinada economia realiza numa economia externa (Banco de Portugal, 2022). Caracteriza-se por ser vantajoso na medida em que o país recetor do investimento adquire *know-how* e obtém a criação de novos postos de emprego, ao passo que o investidor beneficia, por exemplo, ao obter acesso a novas matérias-primas ou vantagens fiscais (Banco de Portugal, 2022).

Através do investimento realizado, a parte investidora obtém alguma influência e poder de decisão no processo de gestão da empresa que recebeu o investimento (AICEP, 2023). É útil para as empresas que desejam internacionalizar-se e expandir o seu negócio além-fronteiras (AICEP, 2023). No entanto, apesar das vantagens que pode trazer, o IDE é “exigente em termos financeiros”, sendo mais indicado para as empresas “com uma atividade exportadora já muito consolidada” (AICEP, 2023).

A arbitragem pode ser escolhida como meio para resolver um conflito que advenha de um IDE, tendo este tipo de arbitragem particularidades que o distinguem da arbitragem comercial, já que envolve obrigatoriamente um Estado (recetor do investimento) e uma pessoa física ou coletiva (um particular que realiza o investimento) de outro Estado, ou seja, os fatores principais que distinguem os dois tipos de arbitragem são as partes envolvidas no litígio (Calandrini, 2016, pp. 14-15), e o objeto do litígio dever-se a “controvérsias acerca do investimento realizado” (Martins, 2015, p. 17).

Outro critério que distingue os dois tipos de arbitragem é o facto de, no caso da arbitragem comercial, as partes decidirem e concordarem em submeter determinado conflito à arbitragem. Já na arbitragem de investimento, a decisão é tomada pelos Estados, de acordo com as suas “legislações nacionais, tratados ou acordos internacionais” (Calandrini, 2016, p. 15).

As características enumeradas, que não são exaustivas, servem para melhor explicar o porquê de estes dois tipos de arbitragem deverem ser analisados em separado, sendo que, no presente estudo, visto a arbitragem tratar-se de um tema bastante vasto, o foco será na questão do comércio e das transações comerciais, ao abrigo da arbitragem.

## **2.2 Arbitragem Comercial Internacional**

### **2.2.1 O conceito geral de Arbitragem**

O surgimento da arbitragem deu-se entre comerciantes, constituindo uma forma adequada para resolver conflitos comerciais (Neto, 2015, p. 17).

Para resolver um litígio advindo de um contrato, é possível optar entre duas vias: a via judicial tradicional, na qual se incluem os tribunais nacionais e internacionais, e os meios alternativos, também designados de meios pacíficos de resolução de conflitos, nos quais se inclui a arbitragem (Santos, 2016, p. 13). A arbitragem funciona assim como uma alternativa aos tribunais judiciais, oferecendo soluções para litígios que advêm de contratos (Neto & Neto, 2017, p. 116).

Estes meios alternativos têm vindo a ser cada vez mais utilizados em comparação com os métodos tradicionais (Santos, 2016, p. 13) e têm-se revelado fundamentais, ao contribuírem para a “manutenção da paz e prevenção dos conflitos” no âmbito do Direito Internacional (Santos, 2016, p. 20).

A arbitragem é definida como um meio alternativo de resolução de conflitos de carácter jurisdicional, devido à maior formalidade do processo, em comparação com os

restantes meios alternativos (Santos, 2016, p. 46), e distingue-se dos demais também devido ao “caráter obrigatório da decisão arbitral” (Santos, 2016, p. 51). Pode ser utilizada entre “diferentes Estados, entidades não-estatais ou entre um Estado e uma entidade não-estatal” (Morais, 2019, p. 84). No entanto, no presente estudo, o foco será na arbitragem entre entidades não-estatais, ou seja, entre empresas privadas.

É definida como uma justiça privada na medida em que é organizada por particulares e não pelo Estado, como ocorre com os tribunais judiciais. No entanto, acaba por gerar “efeitos dentro da esfera do direito público” (Gadelha, 2013, p. 108). É possível afirmar que, a arbitragem, se enquadra tanto na vertente do Direito Internacional Público, quando, por exemplo, envolve Estados, como na do Direito Internacional Privado, onde se inserem as arbitragens relativas ao comércio internacional (Miara, 2005, p. 3), isto é, quando envolve pessoas físicas ou jurídicas do Direito Privado (Fernandes & Borges, 2017, p. 22).

As partes, caso assim o desejem, “escolhem uma ou mais pessoas distantes do conflito” (Mesquita, 2017, p. 13), os árbitros, que, de forma imparcial e num prazo determinado, apresentam a sua decisão (Mesquita, 2017, p. 9), a sentença arbitral. Essa sentença possui “força obrigatória para as partes” (Morais, 2019, p. 83) e só é suscetível de recurso se as partes o acordarem expressamente, como, por exemplo, acontece em Portugal, segundo o artigo 39.º, n.º 4, da LAV (Lei da Arbitragem Voluntária) (Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023).

Apesar de, na maioria dos casos, a arbitragem ser voluntária, ou seja, escolhida livremente pelas partes, existem matérias nas quais está previsto o seu uso exclusivo (Ferreira, 2019, p. 12), ou seja, as partes apenas poderão resolver determinado litígio através deste método, visto que “é a própria lei que estabelece que certos tipos de litígios serão necessariamente dirimidos por tribunais arbitrais” (Ferreira, 2019, p. 12). Trata-se da arbitragem necessária ou obrigatória<sup>1</sup> (Ferreira, 2019, p. 12).

---

<sup>1</sup> A título exemplificativo da arbitragem necessária e para a melhor explicar, pode referir-se determinadas matérias relacionadas com o desporto, que não podem, sob pena de aplicação de sanções, ser conduzidas aos tribunais comuns e devem ser resolvidas exclusivamente pelo Tribunal Arbitral de Desporto (DRE, 2020).

Existem também outras situações nas quais a lei permite que, “por expressa opção de uma das partes, o litígio possa ser resolvido por arbitragem, sem necessidade do consentimento da parte contrária”, o que ocorre relativamente aos conflitos de consumo de reduzido valor económico (até 5.000 euros) e também em relação a serviços públicos essenciais (Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023). Assim, os consumidores resolvem, através da mediação ou arbitragem, o litígio que tenham com determinada empresa (Lei n.º 63/2019, de 16 de agosto; DRE, 2020). Está em causa, pois, um direito do consumidor, de optar por esta forma de resolução do litígio e que ele pode exercer se assim o desejar (CIAB – Tribunal Arbitral de Consumo, 2023), sem que a empresa possa opor-se a essa opção. Nestes casos, a mediação ou arbitragem

## 2.2.2 A Arbitragem Comercial Internacional

Apesar de, segundo Barros (2015, p. 1), não existir um conceito concreto de arbitragem comercial internacional, o objetivo deste capítulo será defini-la da melhor forma possível.

Conforme referido anteriormente, a arbitragem classifica-se como um meio alternativo de resolução de conflitos, passível de ser utilizado no contexto internacional.

Relativamente ao início da regulação, a nível internacional, dos meios alternativos de resolução de conflitos, pode ser situado nas Conferências de Haia de 1899 e 1907, que deram lugar à Convenção para a Resolução Pacífica dos Conflitos Internacionais (Santos, 2016, p. 18). Deste modo, foram realizadas em Haia, nos anos referidos, duas Conferências da Paz, multilaterais, e que contaram com a participação da sociedade civil, dedicadas sobretudo à diplomacia e às relações internacionais (Portal Diplomático). Um dos objetivos traçados foi o de “estabelecer mecanismos de resolução pacífica de conflitos e restringir as ações militares” (Portal Diplomático). A Conferência de 1899 foi dividida em três comissões, uma delas dedicada à diplomacia internacional e à arbitragem, como forma de resolução de litígios entre os Estados, tendo ficado definido que seria criado um Tribunal Internacional e Permanente de Arbitragem, em Haia. Por sua vez, a Conferência de 1907, que foi dividida em quatro comissões, dedicou também uma delas à arbitragem (Portal Diplomático), tendo como um dos seus propósitos promover o uso dos meios alternativos de resolução de conflitos e contribuir para a consolidação de um Tribunal Permanente de Arbitragem (Santos, 2016, p. 19).

A arbitragem comercial internacional constitui um instrumento extrajudicial para a resolução de conflitos internacionais, entre empresas de diferentes países ou resultantes de contratos executados em mais do que um país (Portugal, 2017, p. 363), funcionando

---

é realizada pelas Entidades de Resolução Alternativa de Litígios (RAL), constituídas, maioritariamente, por Centros de Arbitragem (Direção Geral do Consumidor).

Finalmente, uma outra situação de arbitragem necessária está relacionada com os serviços mínimos, na medida em que quando ocorrem greves em setores de atividade dedicados a necessidades sociais indispensáveis, como acontece, por exemplo, com os professores, “devem ser definidos os serviços mínimos indispensáveis para ocorrer à satisfação daquelas necessidades” (Direção-Geral da Administração e do Emprego Público, 2023). Deste modo, quando os serviços mínimos não estiverem definidos entre as partes, por exemplo, entre um sindicato e o Estado, ou “regulados em instrumento de regulamentação coletiva de trabalho” (Direção-Geral da Administração e do Emprego Público, 2023), e, caso não exista acordo entre as partes até ao fim do terceiro dia após o aviso prévio de greve, “compete a um colégio arbitral a fixação dos serviços mínimos e dos meios necessários para os assegurar” (Direção-Geral da Administração e do Emprego Público, 2023).

como uma forma de obtenção de soluções para litígios comerciais e internacionais, para além do sistema judicial interno de cada país (Monteiro & García, 2020, p. 17).

Segundo o artigo 1.º, n.º 1, da Lei Modelo da UNCITRAL<sup>2</sup>, a arbitragem comercial internacional abarca “as questões decorrentes de qualquer relação de natureza comercial, contratual ou não contratual” (Lei Modelo da UNCITRAL, 2006, p. 10).

A arbitragem internacional pode ser classificada como pública quando estão presentes sujeitos do Direito Público e quando envolve o interesse público (Fernandes & Borges, 2017, p. 24), e classificada como privada quando ocorre entre sujeitos do Direito Privado (Fernandes & Borges, 2017, p. 24). Regra geral, a arbitragem comercial internacional é privada, no entanto, pode ser considerada pública em relação a litígios entre “investidores e o Estado receptor” (Fernandes & Borges, 2017, p. 24).

Existem algumas divergências relativamente aos critérios que classificam uma arbitragem como internacional (Barros, 2015, p. 2), já que ordenamentos jurídicos distintos possuem diferentes parâmetros para o efeito (Salvadé, 2020, p. 31). No entanto, é possível afirmar que para uma arbitragem ser considerada internacional devem estar presentes “interesses de ordens jurídicas nacionais distintas” (Vidal, 2017, p. 35).

Na verdade, existem dois critérios principais que podem ser utilizados para analisar o carácter internacional dos processos arbitrais. Primeiramente, a “nacionalidade das partes” (Barros, 2015, p. 2) e, em segundo lugar, “a natureza do litígio que opõe as partes na arbitragem” (Barros, 2015, p. 2). Relativamente ao segundo critério, uma arbitragem é considerada internacional de acordo com as características do litígio, nomeadamente se este coloca em causa interesses do comércio internacional (Barros, 2015, p. 2).

No mesmo sentido, ainda em relação ao critério de internacionalidade, segundo o artigo 49.º, n.º 1, da LAV (DRE, 2020), uma arbitragem é considerada internacional quando envolve interesses do comércio internacional.

A Lei Modelo da UNCITRAL adota uma visão intermédia, conjugando os dois critérios anteriormente referidos (Barros, 2015, p. 2). Para além disso, acrescenta ainda

---

<sup>2</sup> A UNCITRAL funciona como o corpo jurídico das Nações Unidas relativamente à área do Direito do Comércio Internacional. Teve o seu início em 1966, tendo sido estabelecida pela Assembleia Geral das Nações Unidas. Procura melhorar e harmonizar as regras relativas aos negócios internacionais, enquanto luta por remover os diversos obstáculos que impedem a fluidez do comércio internacional (United Nations, 2023). No mesmo sentido, a UNCITRAL incentiva o uso de instrumentos legislativos e não legislativos no âmbito do Direito Comercial (United Nations, 2023). Realiza sessões anuais para debater diversos temas, nas quais participam os Estados-Membros, outros Estados não membros da UNCITRAL e diversas organizações internacionais (United Nations, 2023).

que o caráter internacional da arbitragem pode resultar do facto de as partes estabelecerem (na convenção da arbitragem) que o próprio recurso à arbitragem envolve mais do que um país, por exemplo, quando as partes têm a sua sede comercial no mesmo Estado, mas estabelecem como local da realização da arbitragem um outro Estado (artigo 1.º, n.º 3, da Lei Modelo da UNCITRAL sobre Arbitragem Comercial Internacional).

Para concluir esta nota introdutória, relativa ao conceito de arbitragem comercial internacional, é possível referir que a arbitragem é uma das soluções mais usadas para resolver conflitos (Monteiro & García, 2020, p. 12), e tem mostrado ser uma das opções mais frequentemente utilizada nos contratos internacionais (França & Araújo, 2021, p. 36). É, pois, um mecanismo que tem vindo a ganhar cada vez mais destaque, devido às suas diversas vantagens, e dentre elas, sobretudo, por ser considerada “um método flexível que se adapta facilmente às necessidades de cada litígio” (Monteiro & García, 2020, p. 18).

**CAPÍTULO III– A ARBITRAGEM COMERCIAL INTERNACIONAL:  
ENQUADRAMENTO TEÓRICO E LEGISLATIVO**

---

### **3.1 Breve contextualização**

Ressalvados casos específicos, a origem da arbitragem é exclusivamente contratual, já que “as partes num contrato criam a jurisdição arbitral através do compromisso arbitral ou da cláusula compromissória” (Vidal, 2017, p. 34). Pode dizer-se, pois, que de uma forma ou de outra, a arbitragem materializa-se num contrato e desenvolve-se enquanto processo (Neto, 2015, p. 17). A sua natureza, para além de contratual, é também jurisdicional (Vidal, 2017, p. 33), visto que os árbitros, em conformidade com o seu papel, terão de colocar em prática a sua “função judicativa” (Pina, 2008, p. 158). A arbitragem desempenha também uma função processual, na medida em que tem como objetivo resolver um conflito relativo a uma relação jurídica (Pina, 2008, p. 158).

Com efeito, a possibilidade de surgimento de litígios numa relação comercial é algo que deve ser salvaguardado, já que as várias relações estabelecidas entre as empresas, para que possam “singrar e afirmar-se num determinado mercado é de tal dimensão que, quase inevitavelmente, o litígio aparece” (Vidal, 2017, p. 54). Devido ao crescimento das disputas jurídicas a nível internacional, tornou-se visível a necessidade de “instrumentos de pacificação internacional” (Vidal, 2017, p. 3) e do desenvolvimento de “regras que possam ser aplicadas indistintamente, seja onde for que ocorra uma transação de comércio” (Bernardes, 2004, p. 25).

O uso da arbitragem tem vindo a aumentar, nomeadamente para a “resolução de litígios privados internacionais” (Barros, 2015, p. 1), e, nesse sentido, diversos países têm vindo progressivamente a adaptar-se à arbitragem internacional, o que é visível, por exemplo, através do aumento dos centros de arbitragem existentes (Bernardes, 2004, p. 9).

Por outro lado, o uso cada vez maior deste instrumento deve-se também ao facto de várias vezes, internamente, os países se depararem com dificuldades nos seus tribunais para resolverem eficazmente os conflitos que envolvem matérias específicas e técnicas, o que costuma ocorrer relativamente ao Direito Comercial Internacional (Monteiro & García, 2020, p. 18).

#### **3.1.1 Princípios gerais**

A arbitragem baseia-se, em primeiro lugar, no princípio da autonomia da vontade das partes, já que este apenas será o método utilizado para a resolução de determinado litígio se as partes assim tiverem decidido (Bernardes, 2004, p. 8). Trata-se de um

princípio que defende a liberdade contratual (Lopes et al., 2020, p. 104), permitindo assim a manifestação e expressão das vontades dos contratantes, dentro da relação jurídica, na forma de um contrato, com cláusulas estipuladas livremente, da forma que melhor se adequa aos seus interesses, respeitando os limites do Direito (França & Araújo, 2021, p. 36). Deste modo, as partes possuem a liberdade de escolher a arbitragem como método de resolução dos conflitos contratuais, assim como são elas quem pode definir, conjuntamente, as características do procedimento arbitral (Bernardes, 2004, p. 12).

A arbitragem baseia-se igualmente no princípio da boa-fé das partes (Buzzi, 2013, p. 16), que ajuda a tornar o processo arbitral mais ético (Santos, 2017, p. 4), e que é possível definir como “um dever de lealdade das partes contratantes no desenvolvimento da relação comercial” (Salvadé, 2020, p. 60), gerando, logo desde a fase pré-contratual, deveres para ambas as partes, como, por exemplo, o dever de cooperação (Santos, 2017, p. 6).

Outro princípio que marca a arbitragem é o *pacta sunt servanda*, segundo o qual, tudo aquilo que for definido entre as partes deve ser cumprido e respeitado (Lopes et al. 2020, p. 104).

Para além dos referidos princípios, existem outros que caracterizam este mecanismo, como, por exemplo, o princípio da imparcialidade, que determina que o(s) árbitro(s) devem agir de forma imparcial, neutra e ética (Santos, 1996, p. 23), e o princípio do devido processo legal, que garante um julgamento justo (Guimarães, 2021, p. 29) e subordinado ao princípio da igualdade, entre outros princípios (Gadelha, 2013, pp. 113-114).

### **3.1.2 Características essenciais**

Pretende-se agora enunciar diversos aspetos considerados relevantes para melhor entender a arbitragem.

Em primeiro lugar, relativamente à intervenção que pode ser feita por parte dos tribunais judiciais, é possível afirmar que estes apenas poderão intervir nos “domínios não arbitráveis” (Pina, 2008, p. 158), como, por exemplo, no caso de impugnação de uma decisão arbitral, no reconhecimento de uma sentença arbitral estrangeira ou em determinadas matérias que não podem ser resolvidas pelos árbitros (Pina, 2008, p. 158).

Quando as partes optam por este método de resolução de litígios devem realizar diversas escolhas, como, por exemplo, optar entre um modelo de arbitragem

institucionalizada ou arbitragem ad hoc, decidir qual o centro de arbitragem onde decorrerá o procedimento e o número de árbitros (Vidal, 2017, p. 32).

Em relação ao modelo escolhido pelas partes é possível optar entre uma arbitragem institucionalizada ou uma arbitragem ad hoc.

A arbitragem institucionalizada implica a gestão do processo por uma entidade, nomeadamente um centro de arbitragem, que tratará de diversos aspetos processuais (Vidal, 2017, p. 33), acompanhará o processo e seguirá determinados regulamentos (Ferreira, 2019, p. 52). Ou seja, neste caso, as regras processuais são determinadas por uma instituição (Gadelha, 2013, p. 110).

No caso da arbitragem ad hoc não há o apoio de uma instituição, isto é, as partes terão de nomear os árbitros e serão depois estes quem tratará da organização e do decorrer do processo (Vidal, 2017, p. 33). Para além disso, são as partes quem determina as regras processuais (Gadelha, 2013, p. 110). Este modelo pode, por vezes, ser entendido como a arbitragem “no seu sentido mais puro” (Ferreira, 2019, p. 52). No entanto, apesar de neste modelo de arbitragem não haver o apoio de uma instituição, existem centros de arbitragem que se disponibilizam a receber arbitragens ad hoc nos seus estabelecimentos (Ferreira, 2019, p. 52).

Muitas vezes as empresas preferem contar com o apoio de centros de arbitragem, já que estes dão a salvaguarda e segurança de que o procedimento será rápido e justo (Vidal, 2017, p. 44). Para além disso, os centros tratam também dos aspetos mais burocráticos e logísticos que fazem parte do processo arbitral, o que acaba por se tornar mais confortável para as partes e para o tribunal arbitral (Ferreira, 2019, p. 53). A escolha do modelo ad hoc pode trazer associada a desvantagem de não existir tanta celeridade por parte dos árbitros, já que, neste caso, terão de organizar e conduzir o processo sem o apoio de uma instituição (Vidal, 2017, p. 33).

No entanto, a escolha entre os dois modelos é algo que depende da vontade das partes e de cada caso (Ferreira, 2019, p. 53).

Relativamente ao número de árbitros, deve ser ímpar, e, quando sejam três ou mais, incluir um árbitro-presidente (artigo 10.º, n.º 3, da Lei n.º 63/2011, de 14 de dezembro; Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023). O árbitro-presidente distingue-se dos restantes por lhe competir a função de preparar o processo arbitral, “dirigir a instrução, conduzir os trabalhos das audiências e ordenar os debates, salvo convenção em contrário” (artigo 14.º, n.º 3, da Lei n.º 31/86, de 29 de agosto; Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023).

### 3.1.3 A convenção de arbitragem

É também importante explicar o papel da convenção da arbitragem, que pode ser descrita como o acordo voluntário das partes “em submeter a resolução de um ou mais litígios determinados ou determináveis à arbitragem” (Vidal, 2017, p. 30).

É na convenção de arbitragem que ficam definidos critérios como o objeto do litígio, a escolha dos árbitros, a lei aplicável, a sede de arbitragem, os custos e a possibilidade de recurso da decisão arbitral (DRE).

A convenção pode assumir duas formas ou modalidades: um compromisso arbitral, que surge quando já existe um litígio (atual) entre as partes, litígio esse que pode estar afeto a um tribunal judicial (DRE). Ou, pode assumir a forma de uma cláusula compromissória, inserida previamente, no momento de formação do contrato, ficando definido que qualquer conflito que venha a surgir desse mesmo contrato será resolvido através da arbitragem (Ferreira, 2019, p. 11). Ou seja, refere-se a possíveis litígios futuros, que, caso surjam, serão resolvidos através da arbitragem (Salvadé, 2020, pp. 13-14).

Esta distinção, entre compromisso arbitral e cláusula compromissória, encontra consagração legal no artigo 1.º, n.º 3, da LAV (DRE, 2020).

Tanto o compromisso arbitral como a cláusula compromissória constituem um negócio jurídico diferente, à parte do contrato e, devido a isso, as partes têm liberdade para “conferir-lhe lei específica e diversa” (Salvadé, 2020, p. 17), o que é uma característica importante no âmbito do comércio internacional.

A escolha feita pelas partes, relativa à lei aplicável, é importante para que exista maior previsibilidade sobre o regime jurídico escolhido e relativamente à sua interpretação (Aceris Law LLC, 2020). No caso de não ser definida, será escolhida mediante critérios de conexão, o que acaba por não ser tão vantajoso, ao trazer alguma incerteza jurídica aos contratantes (Salvadé, 2020, p. 17).

Os referidos critérios de conexão são utilizados pelo(s) árbitro(s) para determinar que lei será aplicada a determinado conflito arbitral, já que, quando a lei aplicável não é definida pelas partes, serão os árbitros a fazer essa escolha, podendo estes optar, por exemplo, entre a lei do contrato principal (*lex causae*) ou a lei do local onde se realiza o processo de arbitragem (*lex arbitri*) (Salvadé, 2020, p. 40). É possível verificar exemplos desta situação no artigo 21.º das Regras de Arbitragem de 2021 da ICC (International Chamber of Commerce, 2021) e no artigo 22.º, n.º 3, das Regras de Arbitragem de 2020 do LCIA (The London Court of International Arbitration, 2020).

### 3.2 A arbitragem no âmbito da nova *lex mercatoria*

A arbitragem está ainda associada à necessidade de criação de regras apropriadas ao contexto internacional e à uniformização dessas mesmas regras, como resposta ao aumento das trocas comerciais, como é visível com o surgimento dos INCOTERMS ou com os Princípios UNIDROIT (Neto, 2015, p. 17) e que, no seu conjunto, incluindo a arbitragem internacional, são designados, por alguns autores, como exemplos da nova *lex mercatoria* (Costa, 2013, p. 4785).

Com efeito, a nova *lex mercatoria*, que constitui a atualização de uma codificação iniciada na Idade Média (Vidigal, 2010, p. 172), representa um conjunto de práticas comerciais, regras e instrumentos de origem não estadual, que visam regular o exercício do comércio internacional, as suas incidências e a resolução dos respetivos conflitos. Deste modo, proporciona um conjunto de instrumentos que podem ser utilizados nas relações comerciais (Costa, 2013, p. 4807), procurando alcançar uma maior harmonização ao nível das práticas utilizadas no comércio internacional, através, nomeadamente, do surgimento de organizações e associações internacionais que elaboram normas de uso voluntário, que podem ser adotadas aquando das negociações (Leite, 2015, p. 80). Também por isso, a nova *lex mercatoria* teve e tem a função de potenciar o maior uso da arbitragem internacional.

Neste âmbito, destacam-se, desde logo, os INCOTERMS, cláusulas relativas à responsabilidade sobre os riscos e custos associados ao transporte de mercadorias para o estrangeiro, cuja aplicação nos contratos é facultativa (Santander, 2023), dependendo assim da vontade das partes. Os INCOTERMS surgiram em 1936, através de uma publicação da ICC, sendo a versão mais recente a de 2020 (Santander, 2023). Trouxeram a vantagem de reduzir “as incertezas inerentes às transações internacionais”, nomeadamente em relação às “práticas comerciais e interpretações diferentes de um país relativamente a outro” (Santander, 2023), ao especificarem de que parte é a responsabilidade e as obrigações relativas à entrega das mercadorias e à respetiva documentação. Servem, deste modo, para simplificar e facilitar o comércio internacional, já que são “cláusulas padronizadas e reconhecidas, que permitem evitar litígios, repartindo claramente entre comprador e vendedor: obrigações, riscos e custos” (Santander, 2023). Existem onze termos ou regras que podem ser utilizados nos contratos (Comissão Europeia).

Por sua vez, o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) surgiu em 1926, e, desde esse ano, a organização intergovernamental procurou “modernizar e harmonizar as relações comerciais internacionais entre partes privadas e Estados”, criando regras e princípios para esse efeito (Botteselli, 2016, p. 934).

Relativamente aos Princípios UNIDROIT, foram publicados em 1994 e constituem regras gerais de uso facultativo para regular contratos comerciais internacionais (Princípios UNIDROIT relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, 2016). Podem ser utilizados quando as partes decidem conjuntamente que o contrato será regido por eles, quando não escolhem nenhuma lei para o reger ou se decidirem que deve ser regido por princípios gerais de Direito, como a *lex mercatoria* (Princípios UNIDROIT relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, 2016). Também podem ser usados para interpretar ou complementar “instrumentos internacionais de direito uniforme e leis nacionais” e podem funcionar como “modelo para legisladores nacionais e internacionais” (Princípios UNIDROIT relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, 2016).

Trata-se de princípios bastante relevantes para os contratos internacionais, já que possibilitam “que as partes se equivalham e sejam consideradas iguais, independentemente da sua soberania”, e permitem que exista um sentimento de maior segurança entre países mais e menos desenvolvidos, a nível jurídico (Lopes et al., 2020, p. 111). Estes princípios têm-se mostrado essenciais para a sedimentação e harmonização do Direito Comercial Internacional Privado, funcionando como uma “bússola” que confere uma maior segurança ao comércio internacional (Botteselli, 2016, p. 950).

Os INCOTERMS e os Princípios UNIDROIT relacionam-se com a arbitragem na medida em que podem ser usados livremente e de forma complementar entre si, servindo como importante auxílio para a estabilidade das trocas comerciais.

### **3.3 A arbitragem comercial em Portugal**

Em primeiro lugar, é essencial explicar que a abordagem à arbitragem a nível interno (nacional) é relevante na medida em que serve para melhor explicar a arbitragem a nível internacional. Deste modo, pretende-se que as referências à arbitragem interna sejam uma mais-valia para entendê-la no plano internacional.

A arbitragem é um mecanismo plenamente instituído em Portugal (Carvalho et al., 2021, p. 117), sendo “regulada em diploma autónomo desde 1986”, tendo sido o seu

regime entretanto alterado pela Lei n.º 63/2011, de 14 de dezembro (Ferreira, 2019, p. 7). O diploma que a regula é a LAV.

No ano de 1997, a Lei Constitucional n.º 1, de 20 de setembro, autorizou a existência do tribunal arbitral (Buzzi, 2013, p. 10), que passou a integrar o artigo 202.º, n.º 4, da Constituição da República Portuguesa (Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023).

No panorama português, é a LAV que determina os parâmetros relacionados com o exercício da arbitragem, como, por exemplo, a forma como se constitui um tribunal arbitral (Ferreira, 2019, p. 8). A LAV foi considerada “um enorme progresso na ordem jurídica portuguesa” (Associação Portuguesa de Arbitragem, 2010, p. 1), ao incentivar o uso da arbitragem voluntária e ao permitir que Portugal fosse “reconhecido como sede de arbitragens internacionais” (Carvalho et al., 2021, p. 117).

Para além disso, as diversas melhorias pelas que passou, nomeadamente uma nova lei, serviram para a aproximar da Lei Modelo da UNCITRAL sobre Arbitragem Comercial Internacional de 1985. Deste modo, o seu aperfeiçoamento permitiu que estivesse em homogeneidade com a comunidade de arbitragem internacional, tornando a escolha de cidades portuguesas, como sede de arbitragens internacionais, numa opção mais apelativa, sobretudo relativamente a países lusófonos (Associação Portuguesa de Arbitragem, 2010, p. 3). A LAV, apesar de se basear na referida Lei, está também adaptada às práticas jurídicas portuguesas, servindo para reger tanto a arbitragem nacional como internacional (Vicente, 2022, p. 2).

Para acompanhar o uso crescente da arbitragem a nível nacional e internacional, assim como para a melhorar e atualizar, em 2021, duas importantes instituições arbitrais portuguesas publicaram novos regulamentos e códigos (Carvalho et al., 2021, p. 116). As referidas instituições foram o Centro de Arbitragem Comercial da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa, que se dedica à resolução de conflitos internos e internacionais “em matéria comercial, de natureza pública ou privada” (Carvalho et al., 2021, p. 118), e a Associação Portuguesa de Arbitragem (Carvalho et al., 2021, p. 116), cuja missão passa por estudar, divulgar e promover a arbitragem no panorama profissional e académico (Associação Portuguesa de Arbitragem, 2023).

O uso crescente da arbitragem a nível nacional acompanha a sua utilização na vertente internacional. Primeiramente, tal como sucede entre empresas de diferentes países, em Portugal as cláusulas arbitrais são cada vez mais inseridas nos contratos comerciais, principalmente quando os contratos envolvem transações de maior dimensão

e complexidade (Carvalho et al., 2021, p. 117). Em segundo lugar, o seu maior uso deve-se também à comunidade arbitral local que tem vindo a crescer (Carvalho et al., 2021, p. 117), com cada vez mais árbitros especializados, tanto a nível nacional como internacional (Carvalho et al., 2021, p. 117). Finalmente, o crescimento da arbitragem deveu-se também ao facto de existir uma maior quantidade de centros de arbitragem no nosso país (Vidal, 2017, p. 40), que, simultaneamente, realizam processos arbitrais de carácter nacional como internacional.

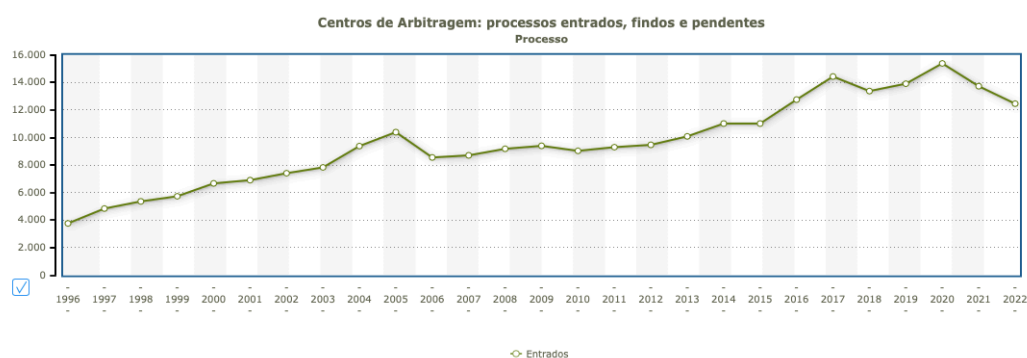
Para além do Centro de Arbitragem Comercial da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa e da Associação Portuguesa de Arbitragem, também organizam processos arbitrais de carácter internacional o Centro de Arbitragem da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola e o Instituto de Arbitragem Comercial da Associação Comercial do Porto (Vidal, 2017, p. 41).

Atualmente, existem mais de 30 centros de arbitragem no nosso país e, em 2020, ocorreram mais de 15.000 arbitragens nos centros nacionais (Carvalho et al., 2021, p. 117).

Pode dizer-se que o primeiro passo para que as empresas portuguesas recorram à arbitragem internacional é dado com a utilização consciente e crescente desse meio de resolução de conflitos na ordem interna.

Através de uma análise da base de dados PORDATA, confirmou-se que a arbitragem em Portugal tem vindo a crescer, apesar de ter sofrido recuos em alguns anos. Deste modo, foi observada a evolução da quantidade de processos de arbitragem entrados, findos e pendentes, em Portugal, entre 1996 e 2022.

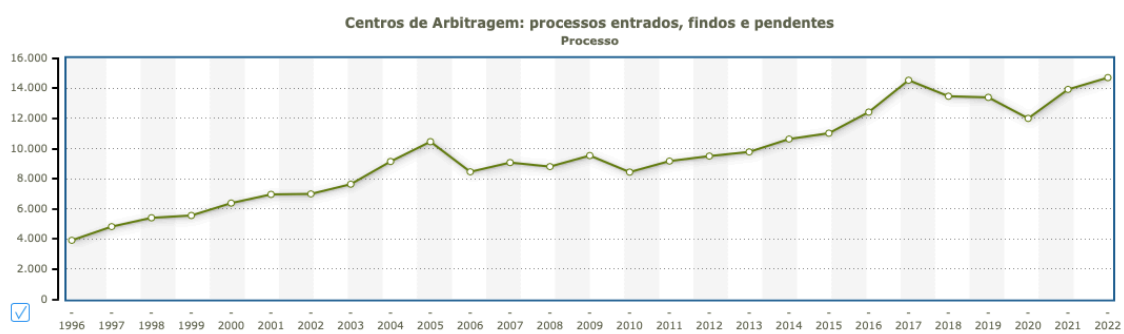
Desde 1996 a 2022, a quantidade de processos arbitrais, que deram entrada, mais que triplicou, passando de 3.766 em 1996, para 12.464, em 2022 (PORDATA, 2023).



**Figura 1** - Processos de arbitragem entrados em Portugal entre 1996 e 2022

Fonte: PORDATA, 2023

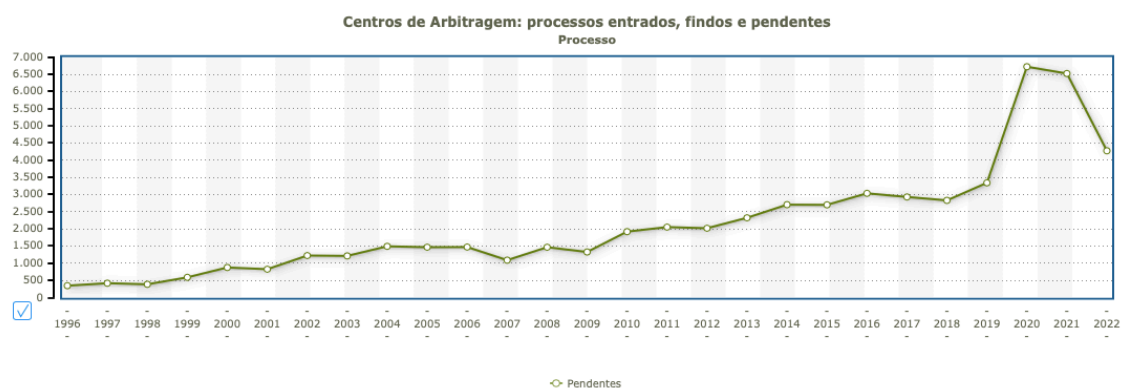
Em relação aos processos arbitrais findos, os valores foram de 3.914 em 1996 e, em 2022, os valores passaram a 14.714 (PORDATA, 2023).



**Figura 2** – Processos de arbitragem findos em Portugal entre 1996 e 2022

Fonte: PORDATA, 2023

Finalmente, em relação aos processos de arbitragem pendentes, os valores variaram de 346 processos, em 1996, para 4.276 processos pendentes, em 2022 (PORDATA, 2023).



**Figura 3** - Processos de arbitragem pendentes em Portugal entre 1996 e 2022

Fonte: PORDATA, 2023

O desenvolvimento da arbitragem internacional no nosso país está ainda ligado à ratificação, em 1994, da Convenção sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras, também denominada Convenção de Nova Iorque de 1958 (Carvalho et al., 2021, p. 117). Ou seja, por força da adesão a esta Convenção, Portugal passou a fazer parte do cenário internacional da arbitragem, aceitando a execução de decisões arbitrais estrangeiras e fomentando o uso da arbitragem no nosso país, cujas decisões também podem ser executadas além-fronteiras.

### 3.4 Vantagens e desvantagens da escolha da arbitragem

### 3.4.1 Vantagens

A escolha deste método de resolução de litígios deve-se, em grande parte, às vantagens que acarreta.

Primeiramente, o processo arbitral caracteriza-se por ser célere (Bernardes, 2004, p. 16), permitindo obter soluções mais rápidas para os conflitos (Godoy, 2014, p. 54), já que se trata de um procedimento no qual se procura encurtar prazos e evitar demasiadas burocracias (Miara, 2005, p. 4)

O uso da arbitragem traz também a vantagem de evitar a sobreposição de recursos, que muitas vezes ocorrem na justiça estatal, alcançando-se mais fácil e rapidamente a solução do conflito (Buzzi, 2013, p. 17).

Outra vantagem é o seu caráter confidencial, permitindo que as decisões arbitrais apenas se tornem públicas quando as partes assim o desejarem (Bernardes, 2004, p. 16), o que é uma característica de “essencial interesse e importância em matérias empresariais” (Buzzi, 2013, p. 6). Assim, como o conflito não se torna público, os intervenientes podem beneficiar com a manutenção do sigilo sobre os seus negócios.

Trata-se de uma forma de resolução de conflitos flexível para as partes que a escolhem, o que também a torna mais atrativa (Ferreira, 2019, p. 9). É caracterizada pela sua simplicidade, por exemplo, ao ser menos formal e ao conferir maior liberdade no procedimento arbitral, em comparação com os tribunais judiciais (Ferreira, 2019, p. 24).

Também se revela vantajoso o facto de a arbitragem permitir às partes escolher qual o direito aplicável ao procedimento arbitral (Bernardes, 2004, p. 16). Assim, podem optar por uma lei que seja mais conveniente para a relação jurídica. Esta escolha advém do princípio da autonomia da vontade (Barros, 2015, p. 157), um dos princípios fundamentais da arbitragem (Maillart & Santos, 2021, p. 20). Esta possibilidade de escolha da lei aplicável é também uma característica que distingue a arbitragem comercial internacional da nacional (Barros, 2015, p. 4), visto que, nesta última, é utilizada a lei do próprio país.

Por norma, são escolhidas as leis que trazem mais vantagens às partes, por exemplo ao nível da flexibilidade e do idioma (Godoy, 2014, p. 54). Por vezes, a jurisdição nacional pode não ser a opção mais indicada, assim, a arbitragem permite escolher outras jurisdições que possam ser mais benéficas para determinado conflito (Godoy, 2014, p. 52). No entanto, existem também muitos casos nos quais “o desejo das partes no sentido da escolha de uma lei nacional aplicável ao mérito do litígio na arbitragem vai de encontro à escolha da (...) sua lei pessoal” (Barros, 2015, p. 78), visto

que existe um sentimento de familiaridade e maior conhecimento da lei nacional (Barros, 2015, p. 78).

É possível também optar por uma “lei neutra” (Barros, 2015, p. 79), nomeadamente quando as partes não concordam na escolha da lei nacional de uma delas (Barros, 2015, p. 79). Esta lei pode ser, por exemplo, a de um país que não o de cada uma das partes, ou, então, podem ser normas de carácter internacional (Barros, 2015, p. 89), como, por exemplo, os Princípios UNIDROIT ou as regras da ICC (Barros, 2015, p. 155). As partes podem também acordar na resolução do litígio por critérios de equidade (artigo 39.º, n.º 1, da Lei n.º 63/2011, de 14 de dezembro ou Lei da Arbitragem Voluntária; DRE, 2020), caso não o façam “os árbitros terão sempre que julgar de acordo com o direito constituído” (Ferreira, 2019, p. 66).

Estamos perante uma arbitragem de direito, em sentido estrito, quando os árbitros utilizam regras ou princípios do Direito, já no caso da equidade, os árbitros decidem e fundamentam a sua decisão nas características específicas do caso (Gadelha, 2013, p. 110), ou seja, através da solução mais justa e adequada à situação concreta apreciada.

Por fim, as partes também podem optar “por uma variedade de leis que regulem diferentes matérias” (Barros, 2015 p. 83), sendo este fenómeno designado *dépeçage* (Barros, 2015, p. 83), ou “poderão recorrer à teoria do *tronc commun*, através da determinação de aspetos comuns a dois sistemas legais” (Barros, 2015, p. 158).

A arbitragem funciona como uma alternativa aos tribunais judiciais, permitindo “escapar à burocracia” (Bernardes, 2004, p. 9), sendo, por regra, mais expedita (Carvalho et al., 2021, p. 120), enquanto, a nível interno, permite descongestionar (Pérez et al., 2021, p. 19), em certa medida, os tribunais. Assim, a arbitragem e o seu uso cada vez maior, auxiliam a justiça estatal, na medida em que diminuem a quantidade de litígios que chegam até aos tribunais judiciais, libertando, assim, mais espaço e tempo para estes (Buzzi, 2013, p. 25). Deste modo, apesar de se apresentar como uma alternativa aos tribunais judiciais, a arbitragem acaba por cooperar com eles (Maillart & Santos, 2021, p. 25).

Outra vantagem a destacar é o facto de os árbitros, que têm a função de resolver o conflito, poderem ser escolhidos pelas partes (Bernardes, 2004, p. 15). Os indivíduos escolhidos para este papel, tendem a ser especializados em diversas matérias, trazendo importantes conhecimentos para a resolução do litígio (Ferreira, 2019, p. 9), e resolvendo-o com agilidade, devido a deterem conhecimentos aprofundados sobre variados temas (Ferreira, 2019, pp. 18-19).

A arbitragem é também caracterizada pela garantia de imparcialidade nas decisões proferidas pelos árbitros (Vidal, 2017, p. 45), sendo essencial para as partes que, no fim do processo arbitral, sintam que a decisão foi justa, compreendendo a fundamentação da mesma (Ferreira, 2019, p. 23). Assim, os árbitros devem exercer as suas funções com total imparcialidade e neutralidade, levando a uma maior confiança no procedimento arbitral (Carvalho et al., 2021, p. 119). Podem ser vistos como “os juízes escolhidos por acordo das partes” (Slemian, 2020, p. 724), e são “expressão da autonomia privada” (Slemian, 2020, p. 727), ou seja, são expressão da autodeterminação e vontade pessoal para que os indivíduos decidam sobre a produção de efeito jurídicos (DRE, 2020).

As partes de um litígio, ao recorrerem à arbitragem, acabam por ter uma maior participação na resolução de determinado conflito, tornando-se “agentes do processo” (Maillart & Santos, 2021, p. 20). No mesmo sentido, existe uma maior possibilidade de haver uma melhor e mais amigável relação entre as partes, já que devem dialogar e chegar a acordo relativamente a diversos aspetos relacionados com o procedimento arbitral (Maillart & Santos, 2021, p. 20). Para além disso, em vários casos, chega até a ser incentivada a mediação<sup>3</sup> ou a conciliação<sup>4</sup> durante o processo (Maillart & Santos, 2021, p. 26). Devido ao referido, este método pode ser considerado uma forma de “justiça que mais se acerca da ideal” (Maillart & Santos, 2021, p. 25), já que, para além de permitir que as partes alinhem as suas vontades, permite que estas participem ativamente no processo (Maillart & Santos, 2021, p. 25).

Finalmente, os países que fomentam o recurso à arbitragem acabam por beneficiar também com o seu uso, nomeadamente como incentivo ao comércio internacional (Bernardes, 2004, p. 9). A arbitragem é uma mais-valia para o comércio, na medida em que estimula o desenvolvimento social e económico (Buzzi, 2013, p. 6).

Devido a todas as suas vantagens, é um método que confere às partes envolvidas uma elevada sensação de segurança e confiança (Bernardes, 2004, p. 32), sendo vista por

---

<sup>3</sup> Trata-se de um meio alternativo de resolução de conflitos no qual, uma terceira pessoa, imparcial ao conflito, o mediador, auxilia e acompanha as partes para que, através da comunicação, cheguem a acordo (Barbosa, 2014, p. 20). Deste modo, o objetivo é que se mantenha uma boa relação entre elas e que alcancem uma solução em conjunto. Neste caso, o mediador apenas intervém para incentivar e estabelecer o diálogo, preferencialmente sem proferir opiniões ou conselhos (Santos, 2019, p. 15). Normalmente, aquando da mediação, as partes já possuem uma relação estabelecida anteriormente (Santos, 2019, p. 16).

<sup>4</sup> Este meio alternativo de resolução de conflitos conta com a participação de uma terceira pessoa, o conciliador, que participa na resolução do conflito de uma forma mais direta e ativa, comparativamente com o mediador, podendo indicar a sua opinião e propor sugestões às partes, com o objetivo de ajudar a solucionar o conflito (Santos, 2019, p. 16). Normalmente, aquando da conciliação, as partes não possuem uma relação próxima estabelecida anteriormente (Santos, 2019, p. 16).

alguns estudiosos como o meio mais indicado para resolver litígios comerciais (Bernardes, 2004, p. 9).

### **3.4.2 Desvantagens**

Apesar das diversas vantagens já abordadas, o processo arbitral implica também várias desvantagens, cujo conhecimento é importante para as partes na hora de decidir entre usar este ou outro meio de resolução de conflitos.

Primeiramente, destaca-se o risco que pode vir associado à escolha de uma jurisdição estrangeira, que nem sempre é do conhecimento de uma das partes e que pode não ser a mais apropriada para resolver determinado conflito (Godoy, 2014, p. 53).

Outra desvantagem da arbitragem são os custos que as partes podem ter de suportar (Monteiro & García, 2020, p. 17), em especial com os árbitros. Para além da remuneração dos árbitros, também têm de ser pagas custas à entidade que trata da parte burocrática, relacionada com o processo arbitral, nomeadamente um centro de arbitragem ou o local definido para uma arbitragem ad hoc (Ferreira, 2019, p. 22). Também o fator temporal acaba por impactar os custos, pois, se determinado procedimento arbitral levar mais tempo a ficar concluído, os valores a pagar, em princípio, serão também maiores (Ferreira, 2019, p. 22). No entanto, algumas teses defendem que, apesar da referida desvantagem, o recurso à arbitragem pode ser mais barato que o recurso a um tribunal judicial, dependendo de caso para caso (Ferreira, 2019, p. 22).

Para além da desvantagem relacionada com os custos, também tem sido alvo de críticas a maior lentidão associada a alguns procedimentos arbitrais e o aumento da formalização dos mesmos, o que acaba por afetar a eficiência desta forma de resolução de conflitos, assim como a confiança das empresas no processo e a vontade de optar pela arbitragem (Portugal, 2017, p. 363). No mesmo sentido, alguns estudiosos referiram que as arbitragens realizadas em centros institucionalizados são vistas como cada vez mais burocráticas, começando a aproximar-se, nesse sentido, dos tribunais judiciais (Jesus, 2018, p. 73).

Outro aspeto considerado menos positivo é o facto de, em certas situações, as partes não deterem um conhecimento aprofundado relativamente à arbitragem, para que o processo arbitral decorra sem problemas. Nestes casos podem surgir “dificuldades e até mesmo o impedimento” do procedimento arbitral (Salvadé, 2020, p. 10), por exemplo, quando as cláusulas arbitrais não são redigidas corretamente (Miara, 2005, p. 5), o que acaba por dificultar o decorrer do processo.

Outra desvantagem a destacar é o facto de, por vezes, a rapidez da arbitragem impedir a junção e preparação de provas, e, no mesmo sentido, o facto de os árbitros internacionais tenderem “a permitir um número limitado de material a ser apresentado” (Miara, 2005, p. 5).

Pode representar também uma desvantagem o facto de, possivelmente, existir “maior dificuldade para a parte menos bem representada”, que é, por norma, aquela com menos poder económico, em escolher um árbitro adequado (Vidal, 2017, p. 49).

Para além disso, o facto de as decisões arbitrais não serem, na sua grande maioria, públicas, dificulta a perceção sobre o sucesso ou insucesso das empresas que escolhem recorrer a este método de resolução conflitos (Vidal, 2017, p. 57). Este aspeto pode também ser visto, em certa medida, como falta de transparência (Jesus, 2018, p. 72).

Outra desvantagem que pode surgir é a falta de harmonização entre as partes no que toca aos horários e momentos definidos para a realização de audiências, assim como a falta de compatibilidade em relação à escolha do idioma ou da lei aplicável, o que pode vir a provocar atrasos no decorrer do procedimento arbitral (Miara, 2005, p. 6).

Finalmente, a arbitragem não possui coercibilidade das suas sentenças, no sentido em que, os tribunais arbitrais não podem executar as suas próprias decisões, nem obrigar nenhum indivíduo a cumpri-las (Buzzi, 2013, p. 8). A “execução coercitiva” apenas poderá ocorrer nos tribunais judiciais (Buzzi, 2013, p. 11). Ou seja, os tribunais arbitrais não têm capacidade executiva, é a parte vencedora que tem de recorrer a um tribunal comum para que a decisão seja executada, como título executivo (artigo 705.º, n.º 2, do Código de Processo Civil; Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023). Para além disso, os precedentes não são vinculativos, o que pode gerar alguma insegurança jurídica, embora, geralmente, funcionem como referências para casos futuros (Buzzi, 2013, p. 24).

Deste modo, entende-se que a arbitragem nem sempre é a escolha certa, dependendo de cada situação em concreto (Bou, 2015, p. 43), e que, quando escolhida pelas partes, estas deverão conhecer e gerir as diversas desvantagens.

### **3.5 Principais centros de arbitragem**

#### **3.5.1 Principais centros de arbitragem a nível internacional**

Pretende-se agora introduzir e abordar alguns dos principais centros de arbitragem a nível internacional, nomeadamente a ICC (International Chamber of Commerce), o LCIA (London Court of International Arbitration), o ICDR (International Centre for Dispute Resolution) e o Tribunal Arbitral de Estocolmo.

Relativamente à ICC, que surgiu em 1919, é vista como a “voz do mundo empresarial” e tem como objetivo principal simplificar o comércio internacional (ICC Portugal, 2023).

É uma entidade de grande relevância a nível global, procurando ajudar a solucionar conflitos do comércio internacional, auxiliar organizações que atuem nesse âmbito e descomplicar os procedimentos alfandegários (Gonçalves et al., 2019). Trabalha conjuntamente com a OMC (Organização Mundial do Comércio), com a Comissão Europeia e com a ONU (Organização das Nações Unidas) (Gonçalves et al., 2019).

Disponibiliza serviços de resolução de conflitos, como, por exemplo, a realização de processos arbitrais, procurando oferecer soluções eficazes e económicas. Resolve litígios tanto a nível nacional como internacional, quer envolvam indivíduos, empresas privadas, Estados ou entidades estatais (ICC, 2022). A ICC prima pela qualidade dos seus serviços, sendo uma referência na resolução de litígios no plano internacional (ICC, 2022).

Detém um papel primordial em relação à redação de regras utilizadas quotidianamente e essenciais para o comércio internacional (ICC Portugal, 2023). As regras que tem desenvolvido são de uso voluntário, ou seja, as partes de um negócio apenas as utilizam se assim o desejarem, como, por exemplo, ocorre com os INCOTERMS (Gonçalves et al., 2019). Para além disso, são atualizadas regularmente, assim como estão presentes em vários idiomas, para além de serem “curtas, adaptáveis e simples” (ICC, 2022).

Assim, as diversas empresas, sejam elas de maior ou menor dimensão, podem utilizar os diversos instrumentos disponibilizados pela ICC nas suas negociações (Gonçalves et al., 2019).

É considerada uma “organização mundial de empresas” (ICC Portugal, 2023), ao estar presente em mais de 130 países, com diversas empresas associadas em cada um deles (ICC Portugal, 2023). É a organização de comércio com maior representatividade e variedade ao nível dos setores que inclui, tal como relativamente às empresas de dimensões variadas que integra (ICC Portugal, 2023).

Conta com várias Comissões de especialistas, cujo objetivo é proporcionar regras, normas e orientações, como acontece com a arbitragem internacional (ICC Portugal, 2023).

Relativamente à Comissão de Arbitragem e ADR (Alternative Dispute Resolution) da ICC, redige e revê os regulamentos dos serviços de resolução de conflitos,

funcionando também como um fórum para debate (ICC Portugal, 2023), entre os quais está inserida a arbitragem, considerada “um dos serviços mais importantes prestado pela entidade” (Gonçalves et al., 2019).

De modo geral, esta Comissão tem como função analisar e desenvolver regulamentos sobre, por exemplo, a arbitragem, apreciar as questões jurídicas da arbitragem e de outros métodos de resolução de conflitos, fornecer relatórios, guias de orientação e melhores práticas, com o objetivo de melhorar a arbitragem, procurar criar ligação entre os árbitros, advogados e outros membros, e, por fim, tentar fomentar os diversos métodos de resolução de litígios a nível internacional (ICC Portugal, 2023).

A referida Comissão inclui cerca de 1.000 membros, de mais de 92 países, conta com advogados, conselheiros internos, árbitros, mediadores, professores de Direito e especialistas em várias áreas, que se reúnem duas vezes por ano “para discutir, aprovar regras, propostas, relatórios e diretrizes” (ICC, 2022).

Quando as partes desejam recorrer à ICC devem concretizar essa vontade num contrato, entre particulares, ou num tratado, entre países, antes ou durante o surgimento de um litígio (ICC, 2022).

Por sua vez, o LCIA (London Court of International Arbitration), surgido formalmente em 1892, destaca-se como uma das principais instituições para a resolução de litígios comerciais internacionais (LCIA, 2023). Caracteriza-se por ser eficiente, flexível e imparcial, e conta com árbitros experientes e especialistas relativamente a diversas jurisdições (LCIA, 2023). Mais de 80% das partes que submetem casos à instituição são de outras nacionalidades que não a britânica (LCIA, 2023).

Os serviços de resolução de litígios que oferece estão disponíveis para “todas as partes contratantes, sem qualquer requisito de adesão” (LCIA, 2023) e as suas regras de arbitragem são “universalmente aplicáveis”, ajustando-se a qualquer disputa submetida à arbitragem (LCIA, 2023).

O LCIA auxilia as arbitragens ao fornecer suporte administrativo às mesmas, na medida em que tem o papel de nomear os árbitros, acompanhar o decorrer do processo arbitral, gerir os pagamentos aos árbitros e ajudar em questões práticas (LCIA, 2023).

A nível de custos, os encargos administrativos e os honorários não se baseiam no valor da disputa, já que existe uma taxa a pagar para registar o pedido de arbitragem e, depois, são pagas à entidade e aos árbitros taxas por hora (LCIA, 2023).

Em terceiro lugar, o ICDR (International Centre for Dispute Resolution), fundado em 1996, e que faz parte da AAA (American Arbitration Association), destaca-se como

um dos principais fornecedores de “soluções globais de resolução de conflitos para empresas e organizações envolvidas em disputas internacionais” (International Centre for Dispute Resolution, 2023).

Dispõe de diversos serviços para a resolução alternativa de litígios no plano internacional, incluindo a arbitragem, mediação, administração e assessoria processual (Vilallonga, 2019, p. 23). Prima pela inovação nos seus serviços e possui uma elevada experiência a nível global (International Centre for Dispute Resolution, 2023).

A sua inovação é notória, por exemplo, em relação ao Procedimento Arbitral de Emergência, que é utilizado quando uma das partes precisa urgentemente de uma solução, e, no caso do ICDR, é permitido recorrer a este mecanismo desde que as partes não se tenham oposto a ele anteriormente, sendo mais flexível que outras instituições no que toca ao uso deste instrumento (Vilallonga, 2019, p. 24).

Por fim, o Tribunal Arbitral de Estocolmo ou SCC Arbitration Institute, surgido em 1917, é uma entidade independente e imparcial que oferece também métodos de resolução de conflitos alternativos aos tradicionais (SCC Arbitration Institute). Possui um lugar de destaque a nível mundial, sobretudo relativamente à resolução de litígios na zona da Europa Ocidental e Oriental (SCC Arbitration Institute).

A entidade disponibiliza-se para realizar arbitragens, mediações e outros procedimentos, tanto para empresas nacionais como internacionais (SCC Arbitration Institute). As suas sentenças não admitem recurso e podem ser executadas em mais de 160 países (SCC Arbitration Institute).

O seu foco está também direcionado para a inovação, tendo sido a primeira entidade a desenvolver uma plataforma de comunicação digital para gerir os processos arbitrais (SCC Arbitration Institute).

### **3.5.2 Principais centros de arbitragem a nível nacional**

Pretende-se agora abordar alguns dos principais centros de arbitragem a nível nacional, já que estes podem vir também a ser utilizados por empresas portuguesas, que participem no comércio internacional.

A Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa criou um centro de arbitragem em 1987, o CAC (Centro de Arbitragem Comercial) (Câmara de Comércio, 2023).

Os objetivos do CAC passam por fomentar a resolução de conflitos pela via arbitral, administrar arbitragens de carácter nacional e internacional, e prestar serviços relacionados com a administração de processos arbitrais (Câmara de Comércio, 2023).

Para alcançar os objetivos referidos, realiza estudos relativos a diversas matérias de carácter económico, público e privado, assim como organiza eventos e cria fóruns de discussão (Câmara de Comércio, 2023).

Tornou-se uma referência ao nível da arbitragem em Portugal, tendo a maior quantidade de arbitragens administradas a nível nacional (Centro de Arbitragem Comercial, 2023).

Por sua vez, a CCILE (Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola) criou também um centro de arbitragem, capaz de resolver qualquer litígio resultante de trocas económicas bilaterais entre Portugal e Espanha ou qualquer litígio relativo a “interesses de natureza patrimonial em matéria civil e comercial, público ou privado, interno ou internacional, (...) que não esteja submetido exclusivamente a tribunal judicial ou arbitragem necessária” (Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola). Procura também que os seus procedimentos arbitrais sejam flexíveis, simples, económicos e mais rápidos que os tribunais judiciais e outros centros arbitrais (Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola). A CCILE tem como objetivo principal fomentar as relações comerciais entre empresas portuguesas e espanholas, através da ajuda fornecida aquando da internacionalização no “mercado ibérico” (Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola).

Por último, no que toca à Câmara de Comércio e Indústria do Porto ou Associação Comercial do Porto, tem como objetivo “melhorar o enquadramento dos negócios e a cooperação institucional” na cidade do Porto, ao desempenhar funções no âmbito da arbitragem comercial (Associação Comercial do Porto). Estabelece diversas parcerias com universidades e com entidades da cidade, realizando, em conjunto com elas, ações de formação e estudos sobre assuntos relacionados com a temática (Associação Comercial do Porto). Tem a função de representar “institucionalmente os interesses empresariais da Região, apoiando as empresas na expansão dos seus negócios”, atuando através de uma rede de contactos internacionais (Associação Comercial do Porto).

Em colaboração com a sua congénere de Lisboa, a Associação Comercial do Porto, criou, em 2004, o Centro de Arbitragem Comercial, do Instituto de Arbitragem Comercial (Instituto de Arbitragem Comercial, 2017). O referido centro de arbitragem resolve os “litígios de carácter económico, público ou privado, interno ou internacional” suscetíveis de serem resolvidos através da arbitragem (Instituto de Arbitragem Comercial, 2017). Procura fomentar o uso da arbitragem, como uma alternativa aos tribunais judiciais (Instituto de Arbitragem Comercial, 2017).

### **3.6 O problema do reconhecimento e execução das sentenças arbitrais estrangeiras: a Convenção de Nova Iorque de 1958**

A Convenção de Nova Iorque, cuja conclusão data de 1958, é um instrumento de Direito Internacional Público, relativo ao reconhecimento e à execução de sentenças arbitrais estrangeiras. Tem como objetivo garantir que as convenções de arbitragem são reconhecidas e as sentenças arbitrais, para além de reconhecidas, também executadas no plano internacional (artigo I da Convenção; International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 9), isto é, fora do país onde são proferidas. Para além disso, delimita também as situações nas quais pode surgir a recusa do reconhecimento e execução de sentenças arbitrais estrangeiras (Garrigues).

Deste modo, é um instrumento que acaba por fornecer uma maior segurança às partes de um contrato comercial internacional, visto que os contratantes sabem que, ao aderir à arbitragem, a decisão que vier a ser proferida produzirá efeitos para além do país escolhido como sede do processo arbitral.

Na verdade, em muitos casos, as sentenças arbitrais são executadas por livre vontade das partes, mas nem sempre isso acontece, porque a parte vencida com a decisão poderá manifestar resistência relativamente ao seu cumprimento (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 9). Ora, nestas situações, a Convenção permite que a parte vencedora tenha possibilidade de ver a sentença cumprida fora do país onde ela foi proferida.

Segundo dados de 2012, este instrumento conta com a adesão de, pelo menos, 145 países signatários (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 72), sendo provável que, atualmente, esse número já tenha sido superado. Trata-se, por isso, de uma Convenção que possui grande importância a nível global, no âmbito da arbitragem, dado o elevado número de Estados signatários, o que garantiu uma maior abrangência e homogeneidade na sua aplicação.

A Convenção serviu como um meio promotor do comércio internacional e da arbitragem, ao facilitar a resolução de conflitos transnacionais (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 15).

Neste sentido, a Convenção de 1958 é considerada um passo muito importante para o êxito da arbitragem no plano internacional e, juntamente com a Lei Modelo sobre Arbitragem Comercial Internacional da UNCITRAL de 1985, é vista como um dos pilares

da implantação generalizada deste meio de resolução de conflitos a nível global (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. xiii).

Para a Convenção ser aplicada, devem ser cumpridos vários requisitos: em primeiro lugar, devemos estar perante uma arbitragem, e não outro meio alternativo de resolução de litígios. Para além disso, temos de verificar se está em causa uma sentença arbitral (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 16), o que inclui tanto as sentenças arbitrais finais como as sentenças parciais (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 9), proferidas no decurso do processo, e ainda as decisões sobre custas e de homologação de acordos (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 18).

Quando a parte vencedora, de um determinado Estado, requer, noutra, o reconhecimento e a execução de uma sentença arbitral, deve apresentar o documento original ou cópia autenticada da sentença arbitral, bem como da convenção de arbitragem, e ainda as respetivas traduções (artigo IV da Convenção; Garrigues).

Por sua parte, os órgãos judiciais dos Estados signatários têm o dever de reconhecer e executar as sentenças arbitrais, sendo certo que, a sentença deve ser reconhecida e executada de acordo com as regras processuais “do território em que o pedido de homologação é apresentado” (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 69). O que significa a concessão à parte vencedora do acesso aos meios de cumprimento coercivo da sentença, segundo as regras do país onde está localizada a parte vencida.

Assim, em Portugal, por exemplo, reconhecida a sentença arbitral, uma empresa espanhola pode lançar mão de um processo executivo com imediata penhora de bens contra uma sociedade portuguesa (artigo 705.º do Código de Processo Civil Português), tal como uma empresa portuguesa pode obter o reconhecimento de uma sentença arbitral proferida em Portugal, junto dos tribunais espanhóis, para conseguir a imediata penhora de bens em Espanha.

Todavia, é permitido à parte vencedora escolher a lei mais favorável em detrimento do uso da Convenção, optando, por exemplo, por leis nacionais ou por outros tratados, apenas se estes forem mais benéficos para determinada situação (artigo VII da Convenção). Trata-se do princípio da aplicação da lei mais favorável (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 26). Ou seja, a adesão à Convenção não interfere com a validade de outros tratados internacionais que versem sobre as sentenças

arbitrais e que proporcionem condições mais favoráveis em determinado Estado (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 28).

Assim, por exemplo, se uma empresa portuguesa, ao abrigo de uma lei de outro país, ou de um tratado internacional, tiver condições para executar uma sentença arbitral de imediato contra uma empresa estrangeira, não necessitará do respetivo reconhecimento ao abrigo da Convenção.

Por outro lado, tem sido entendido que a Convenção não permite a prevalência do processo arbitral, ou o reconhecimento de uma decisão arbitral, caso tenha sido proferida, em casos nos quais a convenção de arbitragem seja considerada nula e sem efeitos, inexecutável ou insuscetível de aplicação<sup>5</sup> (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 52; artigo II, n.º 3, da Convenção).

Quanto aos fundamentos para a rejeição do reconhecimento e execução da sentença arbitral, são os que estão expressamente previstos no artigo V da Convenção e que adiante serão abordados.

Segundo a doutrina, os princípios gerais que regem esta matéria são cinco. Em primeiro lugar, a não revisão de mérito, ou seja, a regra de que está vedado ao tribunal ao qual é dirigido o pedido de reconhecimento, fazer uma nova apreciação do litígio. Em segundo lugar, a distribuição do ónus da prova, quanto aos fundamentos legais da rejeição, que recai sobre a parte demandada no processo de reconhecimento. Outro princípio é o do carácter taxativo dos motivos de rejeição, o que significa que esta apenas pode ser decidida nos casos previstos no artigo V da Convenção, o que, aliás, resulta do texto desta disposição legal (“o reconhecimento e a execução da sentença só serão recusados...”). Em quarto lugar, a defesa da interpretação restritiva dos fundamentos para rejeição do reconhecimento, pois se a Convenção visou facilitar a execução das sentenças arbitrais, tem sido entendido que os motivos para o seu impedimento devem ser interpretados de forma restritiva (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 82), ou seja, com particular exigência para considerar verificada a sua existência.

Finalmente, o princípio de que o tribunal, que recebe o pedido, detém um poder discricionário, ainda que limitado, para conceder o reconhecimento e a execução, ainda

---

<sup>5</sup> Alguns exemplos de casos nos quais a convenção de arbitragem é nula, inexecutável ou insuscetível de aplicação, são: quando a convenção tem lacunas ou deficiências de redação que não possam ser remediadas; quando o tribunal arbitral não pode ser constituído; quando os árbitros se recusam a participar e não podem ser substituídos; ou quando a arbitragem deixou de ser possível no país definido pelas partes (Caramelo, 2016, p. 68). Nesses casos, os tribunais judiciais não têm o dever de recusar a sua competência perante a alegação de que foi celebrada uma convenção de arbitragem.

que na presença de um dos fundamentos para rejeição, se este for considerado de menor importância (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 85).

Por sua vez, os fundamentos previstos no artigo V, n.º 1, da Convenção, para a rejeição do reconhecimento, a provar pela parte requerida, são: a incapacidade das partes; a invalidade da convenção de arbitragem; a ausência de notificação; a violação do processo equitativo, com direito a uma audiência efetiva; a sentença estar fora do objeto da convenção de arbitragem; irregularidades na composição do tribunal arbitral ou no procedimento arbitral; e a sentença arbitral não ser ainda obrigatória, ou ter sido anulada ou suspensa.

Acrescem, segundo o n.º 2 do referido artigo, a insusceptibilidade da resolução do litígio por via arbitral e a ofensa à ordem pública (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 110).

A distinção entre os fundamentos de recusa de reconhecimento previstos no n.º 1 e n.º 2 do artigo V da Convenção, parece explicar-se com base na circunstância de os primeiros terem de ser invocados pela parte interessada, requerida no processo de reconhecimento, ao passo que os segundos, podem ser conhecidos oficiosamente, ou seja, por iniciativa do próprio tribunal, certamente por força dos motivos de interesse público que lhes estão subjacentes.

Como exemplo de um caso de incapacidade da parte, é possível referir a existência de uma lei que proíbe um dos contratantes de celebrar acordos arbitrais (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 86).

No âmbito da invalidade da convenção de arbitragem, o exemplo mais típico é o da existência de vícios formais, designadamente, o facto de ela não ter sido elaborada por escrito, mas apenas verbalmente (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 88).

A título de violação do processo equitativo, o próprio artigo V, n.º 1, alínea b), da Convenção, fornece três exemplos: o de a parte requerida não ter participado na designação dos árbitros, ou não ter tido conhecimento do processo arbitral ou o facto de lhe ter sido impossível responder nesse processo.

Já relativamente ao objeto da convenção de arbitragem, é possível considerar verificado um motivo de rejeição do reconhecimento por estar fora do âmbito definido pelas partes para o efeito, por exemplo, se entre duas empresas de vestuário, depois de ter sido acordada a arbitragem para um conflito relativo unicamente à qualidade dos tecidos,

uma delas pretender reconhecer uma decisão arbitral versando sobre a quantidade de sapatos fornecidos.

Para exemplificar um caso de irregularidades na composição arbitral, extraído da jurisprudência, é possível referir a situação, tratada no Tribunal de Recurso de Florença, em que o reconhecimento da sentença foi recusado porque os dois árbitros nomeados pelas partes não designaram um terceiro, ao contrário do que estava previsto na convenção de arbitragem (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 100).

Quanto à ausência de obrigatoriedade da sentença arbitral, o exemplo típico é quando ela ainda é suscetível de recurso, tendo este efeito suspensivo (International Council for Commercial Arbitration, 2012, pp. 105-106).

Uma observação mais detalhada mereceu a questão da possível violação da ordem pública, que constitui o segundo fundamento de recusa previsto no artigo V, n.º 2, da Convenção de Nova Iorque, e que será analisada através de um caso exemplificativo, no seguinte capítulo.

Relativamente a Portugal, apesar de ter sido concluída em 1958, a Convenção de Nova Iorque apenas entrou em vigor na ordem jurídica portuguesa, a 16 de janeiro de 1995 (Henriques, 2013, p. 1), após publicação do Diário da República, I-A, de 8 julho de 1994 (Ministério Público).

Aquando da sua adesão, Portugal adotou a reserva de reciprocidade, em função da qual “só se aplicará a Convenção no caso de sentenças arbitrais proferidas no território de Estados a ela vinculados” (artigo I, n.º 3, da Convenção; Garrigues). Assim, para saber se a Convenção se aplica a determinado caso, é necessário perceber se o Estado no qual foi proferida a decisão arbitral é também signatário da mesma e, caso seja, então esta poderá ser aplicada (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 25). Em consequência, ocorre uma maior limitação ao escopo da Convenção no nosso país, justificada por motivos de igualdade e, também, pela necessidade de assegurar a regularidade das decisões arbitrais a reconhecer.

Para além da reserva de reciprocidade, que Portugal adotou, existe também a reserva de natureza comercial, que dita que os Estados apenas usam a Convenção quando a relação entre as partes possui carácter comercial (International Council for Commercial Arbitration, 2012, p. 25). Como Portugal não adotou esta reserva, a Convenção é aplicável não apenas a casos de natureza comercial, como também a litígios de outra natureza, designadamente civis e administrativos.

### 3.6.1 Um caso exemplificativo

No caso tratado pelo Acórdão do nosso Supremo Tribunal de Justiça, de 9 de outubro de 2003, tendo por base a Convenção de Nova Iorque de 1958, a Sociedade A, sediada na Holanda, celebrou dois acordos, a 14 de abril de 1992, com um grupo formado por quatro sociedades portuguesas, o Grupo B, que contavam com uma cláusula compromissória, na qual ficou definido que qualquer disputa que surgisse seria resolvida através da arbitragem, segundo as regras do Instituto Holandês de Arbitragem (Henriques, 2013, p. 3).

Em dezembro de 1992, surgiu um conflito entre as partes, e a Sociedade A iniciou o processo arbitral, ao qual o Grupo B respondeu com a sua contestação e com um pedido reconvenicional, ou seja, um pedido autónomo do réu contra o autor, sendo autónomo porque é de sentido diferente do pedido normal de absolvição (artigo 266.º do Código Civil Português; DRE).

No âmbito do processo arbitral, o Grupo B foi notificado para pagar 30.000 florins a título de custas e despesas. No entanto, alegando uma situação financeira difícil, não pagou o valor. Em consequência disso, o tribunal arbitral desconsiderou a contestação e o pedido reconvenicional, prosseguindo com o processo e com a audiência, sem a participação do Grupo B (Henriques, 2013, p. 3).

Foram emitidas duas sentenças arbitrais, nas quais a sociedade A saiu a ganhar e cujo reconhecimento e execução veio pedir em Portugal, já que a decisão havia sido proferida na Holanda (Henriques, 2013, p. 3).

O Tribunal de Primeira Instância do Porto aceitou (“julgou procedente”) o pedido da Sociedade A, o que acabou por ser confirmado, após uma apelação (uma forma de recurso) interposta pelo Grupo B, pelo Tribunal da Relação do Porto, que, numa decisão de 28 de novembro de 2002, afirmou que o pedido de reconhecimento e execução de uma sentença arbitral no território de um país signatário da Convenção só poderia ser negado “se fosse contrário à ordem pública”, com base no artigo V, o que considerou não existir (Henriques, 2013, p. 3).

Então, o Grupo B recorreu para o Supremo Tribunal de Justiça, afirmando que, o tribunal arbitral, ao descartar a sua defesa e o pedido reconvenicional, estava a violar os seus direitos e interesses fundamentais (direito de defesa, direito de igualdade das partes, direito de acesso ao Direito e aos tribunais e o princípio do tratamento justo e equitativo das partes), alegando que não detinha poder financeiro para suportar o pagamento que

permitiria a consideração da sua defesa e do pedido reconvenicional no processo arbitral. O Grupo B informou também que não esteve presente na audiência devido a estar em insolvência. Deste modo, na sua visão, houve uma violação dos princípios da ordem pública e, assim, a sentença arbitral não poderia ser reconhecida nem executada (Henriques, 2013, p. 3).

O Supremo Tribunal de Justiça, relativamente à questão da ordem pública, afirmou que esta apenas diz respeito a princípios essenciais, como o *pacta sunt servanda*, o direito a um processo justo e equitativo e o acesso à justiça apesar da carência de meios (Henriques, 2013, p. 4). Todavia, mesmo em situações de insolvência, os referidos princípios não obrigam a que seja permitido o atendimento da contestação e do pedido reconvenicional de uma parte que não haja efetuado o pagamento de adiantamento de custas e despesas do tribunal arbitral (Henriques, 2013, p. 4). Acrescentou que da ordem pública internacional não decorre um princípio que suporte a falta de meios de um Grupo ou Sociedade como justificação para o não pagamento das custas (“um princípio que supra a insuficiência de meios de quem, por natureza, só existe enquanto tal, ontologicamente, enquanto puder assegurar os meios económicos necessários à sua própria existência”) (Henriques, 2013, p. 4).

Em consequência, o Supremo Tribunal de Justiça entendeu que a situação não se encontrava dentro das hipóteses de recusa de reconhecimento previstas no artigo V da Convenção e, desse modo, que a sentença podia ser reconhecida e executada em Portugal (Henriques, 2013, p. 4).

A doutrina entende que a decisão do Supremo Tribunal de Justiça foi correta (Henriques, 2013, p. 4). O tribunal analisou os princípios do processo justo e equitativo, do contraditório e do acesso aos tribunais, sendo o último o mais relevante para o caso em concreto, já que os dois primeiros surgem devido ao terceiro. Nesse sentido, não existe nenhum princípio que esteja de acordo com o que o Grupo B alegou relativamente à falta de meios para o pagamento devido (Henriques, 2013, p. 4). Para além disso, a parte vencida também não demonstrou ter procurado “apoio judiciário ao abrigo da lei portuguesa” (Henriques, 2013, p. 4).

No entanto, a doutrina afirma que, se a questão se focasse no ponto de vista constitucional, o resultado talvez pudesse ter sido diferente, tendo em atenção o princípio do acesso aos tribunais (artigo 20.º da Constituição da República Portuguesa; Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023). Para finalmente questionar sobre se a eventual violação de regras constitucionais serve ou não como fundamento para a recusa

de reconhecimento de decisões arbitrais, ou seja, caso o Grupo B tivesse invocado os princípios constitucionais, era ainda necessário saber se seria motivo suficiente para a recusa do reconhecimento e execução da sentença arbitral (Henriques, 2013, pp. 4-5).

Existem dados relevantes sobre o caso que não foram divulgados, designadamente, se o Grupo B comprovou, de alguma forma, perante o tribunal arbitral holandês, a sua carência de meios económicos e, posteriormente, a sua declaração de insolvência. Caso o tenha feito, então o processo e a decisão arbitrais terão desrespeitado o direito ao contraditório (audição da parte contrária) e a um processo equitativo. Caso em que, o seu reconhecimento, em Portugal, já poderia ser recusado ao abrigo da alínea b), do artigo V, n.º 1, da Convenção. Ou seja, não propriamente por força das regras de ordem pública, mas em consequência da exigência, pela própria Convenção, do processo arbitral justo.

**CAPÍTULO IV – A ARBITRAGEM COMERCIAL INTERNACIONAL NA  
PRÁTICA EMPRESARIAL: APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DE  
RESULTADOS**

---

No presente capítulo será analisado o uso, na prática, da arbitragem no âmbito do comércio internacional de duas formas diferentes. A primeira é através da análise dos resultados de entrevistas realizadas no meio empresarial português ligado ao comércio internacional. Relativamente às entrevistas é de notar que, apesar das perguntas serem dirigidas à arbitragem como forma de resolução de litígios no plano internacional, algumas empresas forneceram sobretudo informações ligadas ao uso da arbitragem no plano nacional, dado ser essa a sua única experiência com esta forma alternativa de resolução de litígios. A segunda forma consiste em analisar como a arbitragem é usada na prática empresarial mais geral do comércio internacional, através dos dados disponibilizados pela plataforma Jus Mundi, sobre casos relativos a empresas de todo o mundo. É completada com dois estudos de caso de decisões arbitrais disponíveis na referida plataforma, que permitem perceber, em concreto, as vantagens e eventuais inconvenientes do recurso à arbitragem.

#### 4.1 O uso da arbitragem pelas empresas portuguesas: resultados obtidos através das entrevistas

No caso das empresas portuguesas, foram contactadas, via *e-mail* e através de contacto telefónico, 155 empresas que atuam no âmbito internacional, com o objetivo de realizar entrevistas que permitissem entender a sua visão face à arbitragem comercial internacional. Foi possível obter uma resposta positiva de doze empresas, que se disponibilizaram para a realização de entrevistas (Figura 4).



**Figura 4** - Empresas contactadas e respostas obtidas

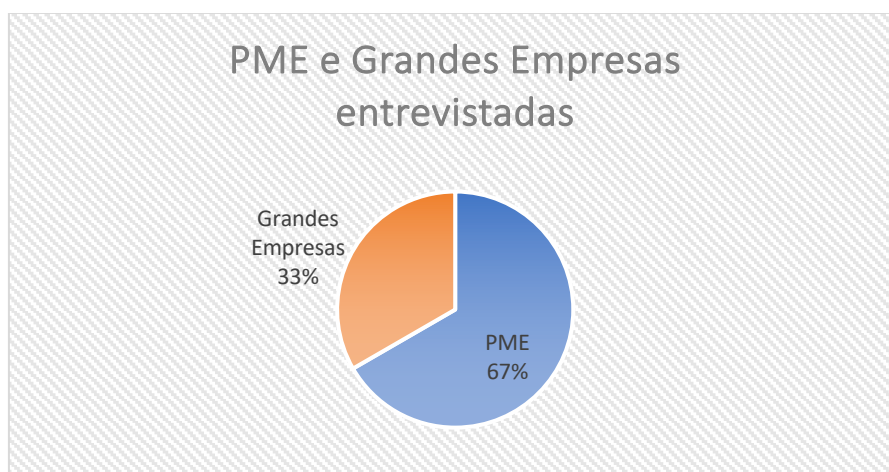
Fonte: **Autoria própria**

Do total de doze empresas, seis disponibilizaram-se a responder às questões via *e-mail*, devido a ser mais rápido e à escassa disponibilidade para a realização da entrevista face a face ou à distância, por outro lado, as restantes seis empresas aceitaram realizar as entrevistas através de videoconferência, com recurso às plataformas Zoom e Google Teams.

Revela-se importante sublinhar que o estudo foi feito a uma amostra bastante reduzida, devido à baixa taxa de respostas, que apenas permite tirar conclusões limitadas e que, futuramente, beneficiariam de um estudo mais aprofundado. Não obstante, a amostra fornece algumas pistas e dados úteis para análise e permite também formar uma ideia relativamente às perspetivas das empresas portuguesas sobre a arbitragem.

As doze empresas portuguesas, que atuam no plano nacional e internacional, que se mostraram disponíveis a fornecer informações para a realização da presente dissertação irão ser classificadas como Empresa A, Empresa B, Empresa C, Empresa D, Empresa E, Empresa F, Empresa G, Empresa H, Empresa I, Empresa J, Empresa K e Empresa L. O nome de cada empresa foi ocultado para manter a confidencialidade das mesmas.

É possível dividir as doze empresas em dois grupos distintos, primeiramente, o grupo das PME, no qual podemos incluir as empresas A, C, E, F, H, J, K e L, e o grupo das Grandes Empresas, onde é possível inserir as empresas B, D, G e I (Figura 5).



**Figura 5** - PME e Grandes Empresas entrevistadas

Fonte: **Autoria própria**

Para além da dimensão e classificação de cada empresa, decidiu-se também identificar qual o Código de Atividade Económica principal de cada uma, de modo a ser possível entender quais os setores de atividade presentes no estudo (Empresa – CAE Principal – Atividade Principal), âmbito no qual, o resultado revelou-se particularmente diversificado:

1. Empresa A - 17230 - Fabricação de artigos de papel para papelaria;
2. Empresa B - 13941 - Fabricação de cordoaria;
3. Empresa C - 62010 - Atividades de programação informática;
4. Empresa D - 64202 – Atividades das sociedades gestoras de participações sociais não financeiras;
5. Empresa E - 14132 - Confeção de outro vestuário exterior por medida;
6. Empresa F - 22191 - Fabricação de componentes de borracha para calçado;
7. Empresa G - 22210 - Fabricação de chapas, folhas, tubos e perfis de plástico;
8. Empresa H - 27400 – Fabricação de lâmpadas elétricas e de outro equipamento de iluminação;
9. Empresa I - 11021 - Produção de vinhos comuns e licorosos;
10. Empresa J - 25290 - Fabricação de outros reservatórios e recipientes metálicos;
11. Empresa K - 14131 - Confeção de outro vestuário exterior em série;
12. Empresa L - 47711 - Comércio a retalho de vestuário para adultos, em estabelecimentos especializados.

Em relação à primeira pergunta da entrevista (“A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?”), verificou-se que a Empresa A nunca recorreu à arbitragem dado nunca ter tido essa necessidade. Por sua vez, a Empresa B respondeu também que não, no entanto não demonstrou ter totais certezas sobre se, no passado, teria existido recurso à arbitragem. A Empresa C respondeu que não recorre regularmente à arbitragem, no entanto, certos clientes, através de uma plataforma da própria empresa, já utilizaram a arbitragem para fazer chegar à mesma litígios, o que ocorreu somente duas vezes e relativamente a arbitragens nacionais. A Empresa D explicou já ter utilizado a arbitragem como forma de resolução de litígios. Já a Empresa E afirmou nunca ter recorrido à arbitragem, assim como as empresas F, G e H. A Empresa I explicou que utiliza cláusulas de compromisso arbitral em diversos contratos há mais de 30 anos, nomeadamente em contratos com mercados importantes, no entanto, até à data, nunca esteve envolvida em processos de arbitragem, o que a leva a considerar que, devido a incluírem a cláusula arbitral nos contratos de distribuição, isso acaba por dissuadir um possível litígio entre as partes. A Empresa J indicou que tinha, no momento da entrevista, uma ação judicial com recurso à arbitragem a decorrer, em Israel. A Empresa K afirmou nunca ter recorrido à arbitragem. E, finalmente, a Empresa L explicou que nunca recorreu à arbitragem para

resolver conflitos de caráter internacional, no entanto, a nível nacional sim, nomeadamente em litígios com clientes.

Relativamente à segunda pergunta (“Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?”), a Empresa A explicou que nunca tinha pensado em recorrer à arbitragem, visto que, até à data, nunca surgiu essa necessidade. A Empresa B indicou que nunca colocou essa hipótese, mas que, futuramente, dependeria do litígio e dos países envolvidos. Apesar da questão não ter sido feita à Empresa C, através de respostas anteriores entendeu-se que a mesma já tinha recorrido à arbitragem a nível nacional, tal como ocorreu com a Empresa D, que indicou anteriormente já ter utilizado a arbitragem a nível internacional. A Empresa E explicou que espera nunca ter de recorrer à arbitragem. A Empresa F indicou que nunca existiu essa necessidade, dado que a firma não possui contencioso com os parceiros de negócios internacionais. A Empresa G respondeu igualmente que não, explicando que as suas relações comerciais nunca levantaram problemas jurídicos, e que, quando surgiu alguma situação menos positiva, foi resolvida amigavelmente ou em tribunal. A Empresa H respondeu que não. Relativamente à Empresa I, não foi possível obter uma resposta direta, no entanto, através da explicação dada entendeu-se que, apesar de nunca ter estado envolvida numa arbitragem, utiliza cláusulas de compromisso arbitral em diversos contratos. A Empresa J explicou que, apesar da ação judicial com recurso à arbitragem que tem a decorrer, nunca tinha pensado nessa possibilidade, e, que, se a experiência do presente caso for positiva, futuramente recorrerão à arbitragem. A Empresa K explicou que nunca ponderou utilizar a arbitragem, já que é utilizado o seguro de crédito. Por fim, a Empresa L afirmou que, a nível internacional, têm conseguido resolver todos os conflitos diretamente com o cliente.

No que diz respeito à terceira pergunta (“Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?”), a Empresa A explicou que, embora não tenha conhecimento de causa, está convencida de que ajuda na resolução de conflitos. Por sua vez, relativamente à Empresa B, afirmou que qualquer meio de resolução de conflitos que seja mais rápido e económico é benéfico, no entanto, em relação à arbitragem, acredita que, em muitos casos, não é a opção mais económica ou rápida e que a escolha deste instrumento depende se o seu uso está estipulado em determinado contrato e dos países envolvidos. Por sua vez, a Empresa C, apenas relativamente a arbitragens nacionais, afirmou que já foi utilizado o Portal de Litígios em Linha, sendo positivo na medida em que permite resolver diversos assuntos, possuindo a vantagem de, num único espaço, ser

possível apresentar argumentos face a uma reclamação, para que a empresa se possa defender. A Empresa D afirmou que a arbitragem pode ser uma excelente forma de acelerar a resolução de conflitos. A Empresa E explicou que, de momento, não tinha uma opinião formada relativamente à arbitragem, assim como a Empresa F, que, no entanto, considera que pode ser vantajoso para a celeridade no tratamento de litígios. A Empresa G afirmou que se trata de um meio alternativo de resolução de conflitos eventualmente mais rápido em comparação com os tribunais judiciais, mas, no entanto, mais caro. Já a Empresa H opinou que a arbitragem é bastante mais onerosa comparativamente com os meios tradicionais. A Empresa I afirma que o recurso à arbitragem pode ser vantajoso ao nível da celeridade e da maior neutralidade, adequando-se às transações internacionais. Para além disso, destaca também a flexibilidade de aplicação de Direito autónomo, sendo assim possível combater sentimentos de insegurança em relação a tribunais estrangeiros. A empresa menciona também a confidencialidade do processo e da publicitação de sentenças, sendo estas reconhecidas internacionalmente de forma mais simples do que as decisões judiciais. Apesar das vantagens referidas, afirma, no entanto, que se trata de um método mais dispendioso. A opinião da Empresa J é positiva, afirmando que a arbitragem acaba por aproximar as partes, facilitando assim um potencial acordo entre elas. A Empresa K afirma que não tem uma opinião formada por falta de informação e por falta de necessidade de recorrer a este mecanismo. Finalmente, a Empresa L afirmou que, relativamente à experiência que tem exclusivamente com a arbitragem ao nível nacional, não sente que exista uma atitude completamente imparcial ou justa na arbitragem, visto que, quando surgem litígios, por norma as decisões acabam por ser sempre a favor do cliente (consumidor), ou seja, as decisões tomadas pelos centros de arbitragem não são completamente justas, na opinião da empresa.

Face à quarta pergunta (“Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?”), a Empresa A respondeu que não é possível aferir se estamos perante o melhor método ou não, visto nunca ter sido utilizado pela mesma. A Empresa B explicou que é algo que depende de cada caso e dos países envolvidos, dando o exemplo de determinados países nos quais os tribunais judiciais não funcionam bem, e, nesses casos, os arbitrais são uma melhor opção. A Empresa C afirmou que vê a arbitragem como mais um mecanismo, não sendo possível afirmar se é melhor ou pior que outros mecanismos. A Empresa D afirmou que depende da situação em concreto, havendo cenários e determinado tipo de contratos nos quais a arbitragem é a melhor opção, e outros casos em que não, nos quais a via

judicial é mais objetiva, do ponto de vista da sua aplicação, dependendo da matéria em questão. A Empresa E supõe que a arbitragem é o melhor mecanismo, caso estejam ultrapassados todos os recursos diretos entre as partes. A Empresa F indicou que não tem uma forma preferida para a resolução de litígios comerciais e que o recurso, ou à arbitragem ou aos tribunais judiciais, é ponderado em função de uma criteriosa análise de risco, complexidade, valores e dimensão dos negócios em questão. Por sua vez, a Empresa G afirmou que, devido a não utilizarem a arbitragem, não é possível opinar. A Empresa H, em relação a esta questão, respondeu que não, explicando que sendo mais onerosa e por não saberem se é mais ágil, não têm conhecimento. A Empresa I explicou que, na sua ótica, não há um método de resolução de litígios que prevaleça sobre os restantes, e que a escolha depende de uma ponderação caso a caso, já que nem todas as disputas podem ser submetidas à arbitragem, sendo também necessário consenso da parte contrária na escolha do método de resolução do litígio. A Empresa J considera a arbitragem o melhor método, devido à redução de custos e à maior celeridade na resolução de litígios. A Empresa K respondeu que não, explicando que, no seu ponto de vista, a arbitragem não terá força suficiente para resolver litígios acentuados. Por fim, a Empresa L afirmou que esta poderia ser a forma indicada para resolver litígios entre o consumidor e a empresa, caso existisse maior imparcialidade.

Relativamente à quinta pergunta (“Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?”), a Empresa A afirmou que, se existir essa necessidade, irá ponderar essa possibilidade. Apesar desta questão não ter sido colocada diretamente à Empresa B, foi possível entender, através de respostas anteriores, que dependerá dos litígios e sobretudo dos países envolvidos. A Empresa C afirmou, em perguntas anteriores, já ter recorrido à arbitragem a nível nacional, assim como a Empresa D, que explicou já ter utilizado também a arbitragem no plano internacional. A Empresa E espera não ter de recorrer futuramente a este método. A Empresa F explicou que também espera não ter de recorrer à arbitragem, mas que possui já alguns contratos com clientes que contemplam cláusulas arbitrais. A Empresa G respondeu que eventualmente poderia recorrer, sobretudo devido à ideia que tem relativamente à arbitragem ser um meio mais rápido para resolver litígios. A Empresa H afirmou que ainda precisa de obter mais informações sobre o tema para poder afirmar se, futuramente, recorreria à arbitragem. A Empresa I afirma que, no futuro, poderá vir a considerar a mediação como um método de resolução alternativo de litígios vantajoso, devido à agilidade que confere à resolução de conflitos, e também a nível económico e de preservação do relacionamento entre as

partes, sendo que será, eventualmente, eficaz em contratos de menor dimensão e custo económico. A Empresa J, conforme mencionado anteriormente, poderá recorrer futuramente à arbitragem, caso tenha uma experiência positiva com a ação que tem a decorrer atualmente. A Empresa K admitiu a possibilidade de, eventualmente, recorrer à arbitragem. A pergunta não foi colocada à Empresa L, que tinha afirmado, antes, já ter recorrido à arbitragem a nível nacional.

No que toca à sexta pergunta (“Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?”), a Empresa A explicou que a empresa dispõe de um departamento jurídico que, até à data, resolveu com rapidez os litígios. A Empresa B afirmou que é sempre preferível resolver litígios sem recorrer à via judicial ou à arbitragem e que, de forma geral, as coisas funcionam mal, por exemplo, a nível internacional existem problemas relativos às notificações e citações no estrangeiro. A Empresa C afirmou que não tem experiência com tribunais judiciais. A Empresa D respondeu que sim. A Empresa E indicou não ter experiência com tribunais judiciais. A Empresa F respondeu que sim. A Empresa G afirmou ter experiência com tribunais judiciais e opinou que a máquina judicial nacional se revela lenta, assim como a internacional, visto que, em alguns casos, nos quais teve de recorrer a tribunais estrangeiros, estes também não foram muito mais rápidos, contrastando com a arbitragem, que julga ser mais célere. A Empresa H respondeu que sim. Relativamente à Empresa I, não foi possível obter uma resposta direta, no entanto, a empresa afirmou que não tem um método de resolução de litígios preferido e que depende sempre de uma análise caso a caso. A Empresa J afirmou que tinha experiência com tribunais judiciais, sobretudo de Portugal e Espanha e, que, considera bastante útil qualquer forma que acelere as decisões que advêm dos litígios comerciais. A Empresa K respondeu que sim. Por fim, a Empresa L explicou que, por norma, o que acontece quando ocorre um litígio é que a reclamação do cliente é comunicada à ASAE (Autoridade de Segurança Alimentar e Económica) e esta acaba por “fazer a arbitragem entre o cliente e o vendedor”, ou seja, neste caso, a empresa não recorre aos tribunais judiciais.

Em relação à sétima pergunta (“Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?”), a Empresa A explicou que a empresa dispõe de um departamento jurídico. A Empresa B indicou que usa seguro de crédito, sobretudo em casos de faltas de pagamentos, e que procura sempre resolver um potencial litígio sem recurso a qualquer tipo de tribunal, seja ele judicial ou arbitral. Apesar desta questão não ter sido colocada diretamente à Empresa C, foi possível deduzir, através de respostas anteriores, que utiliza

o Portal da Queixa, a DECO e o Portal de Litígios em Linha. A Empresa D explicou que, normalmente, recorre aos tribunais, mas que procura sempre a resolução sem recurso à arbitragem ou à via judicial, afirmando que também não se importaria de explorar a via da mediação. A Empresa E afirmou que, até à data, não foi necessário fazer essa escolha. A Empresa F explicou que o contencioso com os parceiros de negócios internacionais é inexistente e, devido a isso, não foi necessário escolher, até à data, nenhum método para a resolução de litígios. A Empresa G explicou que não tem nenhuma ação judicial há cerca de 10 anos, dado as suas relações, quer com clientes, quer com fornecedores, históricas e com um grande nível de confiança, o que permite que qualquer problema seja resolvido de forma amigável, para além disso, explicou ainda que, apesar de não ter experiência prática com a arbitragem, teve alguns contratos onde o seu uso ficou previsto. O método escolhido pela Empresa H foi o consenso judicial com as partes envolvidas. Relativamente à Empresa I, não foi possível obter uma resposta direta da mesma, no entanto compreendeu-se que, para além de utilizarem cláusulas de compromisso arbitral nos contratos, mencionaram também a possibilidade de futuramente utilizarem a mediação para contratos de menor dimensão e custo económico. A Empresa J respondeu que normalmente recorre aos tribunais judiciais. A Empresa K afirmou utilizar o seguro de crédito e, para além disso, tribunais judiciais e empresas de cobrança (pré-contencioso). Por sua vez, a Empresa L explicou que procura sempre entrar em contacto com o cliente, e que, através desse contacto, a maioria das situações ficam resolvidas. Quando isso não ocorre, os casos são tratados pela ASAE e por um centro de arbitragem.

Foram ainda colocadas mais algumas questões às empresas que demonstraram conhecer e ter alguma experiência com a arbitragem.

Foi colocada a questão “Vêm vantagens no uso da arbitragem?”, à qual a Empresa B respondeu que tudo aquilo que é alternativo aos tribunais judiciais é algo vantajoso, mas que depende dos países e do que estiver em causa.

A Empresa C, à pergunta “Quais as vantagens que obtêm com o uso da arbitragem?”, respondeu que vê este método como semelhante aos restantes. Foi colocada também a questão “O que motivou a adesão à arbitragem e quando o fizeram?”, à qual respondeu que, ao receberem uma reclamação por essa via, tiveram de aderir, tendo a situação ocorrido em 2020. Relativamente à pergunta “A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?”, explicou que apenas utiliza a plataforma referida anteriormente. E, por fim, à questão “Utilizam a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais?”, respondeu nacionais.

A mesma pergunta, “Vêm vantagens no uso da arbitragem?”, foi colocada à Empresa D, que respondeu que a vantagem que observa é sobretudo a celeridade. Foi também perguntado “O que motivou a adesão à arbitragem?”, ao que respondeu que resultou de uma negociação comercial, já que uma das condições definidas por uma das partes foi existir um mecanismo de arbitragem para o tipo de disputa. Não é uma iniciativa da Empresa D promover o uso da arbitragem, por norma o pedido de recurso à arbitragem é trazido por terceiros, “por entidades de outras geografias que estão muito mais habituadas a utilizar este tipo de soluções”, que o propõe nos contratos que celebram. Para além disso, foi também perguntado “A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?”, pergunta à qual a empresa respondeu que depende das situações, mas que, as câmaras de comércio, por exemplo, são uma escolha muito comum, e também as arbitragens que são feitas por nomeação específica de árbitros identificados pelos advogados das partes. A empresa explicou ainda que utiliza a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais.

Também foi perguntado à Empresa L, “Quais as vantagens que obtêm com o uso da arbitragem?”, pergunta à qual respondeu que, de momento, não vê qualquer vantagem. Para além disso, foi também colocada a questão “O que motivou a adesão à arbitragem e quando o fizeram?”, tendo a empresa explicado que é obrigatório, por lei e pela ASAE, na medida em que, quando surge um litígio que não é resolvido amigavelmente, é remetido à ASAE e a um centro de arbitragem. Ou seja, não é uma escolha da empresa, e, caso o conflito não seja resolvido pela ASAE ou por um centro de arbitragem, será então resolvido por um tribunal administrativo ou comercial. Relativamente à pergunta “A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?”, a resposta foi o Centro de Arbitragem do Porto, visto a sua sede ser na cidade do Porto, e que, normalmente, as empresas utilizam os centros de arbitragem do polo ou cidade onde estão inseridas. Por fim, em resposta à questão “Utilizam a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais?”, frisou que apenas foi utilizada a arbitragem para resolver conflitos nacionais.

É possível verificar que, relativamente ao uso e conhecimento da arbitragem, comparando as PME com as Grandes Empresas, em relação às oito PME, três haviam recorrido à arbitragem, no entanto, apenas uma tinha recorrido à arbitragem internacional. As restantes cinco PME não tinham recorrido ou pensado recorrer à arbitragem internacional. Relativamente às quatro Grandes Empresas, demonstraram estar já familiarizadas com o conceito de arbitragem e de cláusulas arbitrais, sendo que apenas uma tinha já utilizado este instrumento a nível internacional e outras duas previam o uso

deste mecanismo em vários contratos, apesar de nunca terem chegado a utilizar a arbitragem.

No que toca à opinião sobre este método de resolução de litígios, relativamente às PME, como aspetos positivos, algumas empresas mencionam a praticidade, a celeridade e o facto de que pode ser benéfico a arbitragem conseguir aproximar as partes envolvidas. No entanto, por outro lado, outras empresas criticaram o facto de a arbitragem ser mais onerosa comparativamente a outras formas de resolver litígios e de, no âmbito nacional, sentirem falta de imparcialidade. Em relação ao ponto de vista das Grandes Empresas, algumas destacam, como aspetos positivos da arbitragem, a rapidez, a neutralidade, maior flexibilidade e confidencialidade. Não obstante, no que toca às críticas, algumas explicam que não vêm a arbitragem como a forma mais económica e rápida de resolver litígios, frisando o facto de ser uma forma mais dispendiosa de resolver litígios.

Quanto a saber se este é o método preferido para a resolução de conflitos, das oito PME, quatro empresas explicaram não ser possível aferir. Uma PME considerou a arbitragem a melhor forma, devido a ser mais célere e menos onerosa, desde o seu ponto de vista, e outra afirmou que este seria o método preferido para a resolução de conflitos caso estivessem ultrapassados os recursos diretos entre as partes. Duas outras empresas frisaram ainda que devido à falta de imparcialidade, na arbitragem a nível nacional, e devido a acharem que não tem força suficiente para resolver determinados litígios, que esta não é a forma preferida para resolver conflitos. No caso das Grandes Empresas, a opinião predominante foi que depende sempre de uma análise caso a caso.

Relativamente a se usariam a arbitragem no futuro, foi possível perceber que duas das PME deixam em aberto essa possibilidade, uma afirmou que precisa de obter mais informações sobre esta temática para decidir, e outras duas explicaram que não tinham essa intenção. As restantes três empresas já tinham utilizado a arbitragem, duas delas apenas a nível nacional. Em relação às Grandes Empresas, uma já tinha utilizado a arbitragem a nível internacional, outra empresa explicou que essa escolha dependerá de caso para caso, uma empresa mostrou-se interessada na hipótese, e a última menciona ainda a possibilidade de futuramente usar a mediação.

No que toca à experiência com os tribunais judiciais e se preferiam uma solução mais célere, em relação às PME revela-se importante destacar que duas empresas explicaram não ter experiência com tribunais judiciais e, devido a isso, não ser possível expressar se preferiam uma ou outra solução. Relativamente às restantes, quatro têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil uma solução mais célere, uma

apenas utiliza o departamento jurídico da empresa e outra resolve os litígios através da ASAE. Relativamente às Grandes Empresas, foi possível perceber que uma das empresas prefere não recorrer nem à via judicial nem à arbitral, duas têm experiência com tribunais judiciais e preferem uma solução mais rápida, e uma explica que depende de caso para caso.

Em relação aos métodos utilizados pelas PME, mencionam o departamento jurídico (da empresa), os tribunais judiciais, o consenso judicial, o Portal da Queixa, a DECO, o Portal de Litígios em Linha, os seguros de crédito, as empresas de cobrança (pré-contencioso), ou, no caso de litígios com clientes, o contacto direto com os mesmos, e a ASAE, que encaminha o litígio para centros de arbitragem. Relativamente às Grandes Empresas, algumas utilizam também seguros de crédito e tribunais judiciais, outras explicam que usam cláusulas de compromisso arbitral em determinados contratos e que, futuramente, vêm também como uma possibilidade utilizar a mediação.

É possível concluir que apesar de existirem muitas semelhanças na forma como tanto as PME como as Grandes Empresas vêm a arbitragem, as segundas demonstraram ter uma maior familiaridade e experiência com a arbitragem comercial internacional, acabando assim por conseguir fornecer informações mais detalhadas. No entanto, de modo geral, é visível que a arbitragem é ainda um instrumento que não foi explorado e usado em profundidade pela maioria das empresas entrevistadas, ou foi usado apenas a título preventivo, com o objetivo de evitar o surgimento de futuros litígios. Deste modo, não se destaca como a forma de eleição para a resolução de conflitos, que, ao invés, procuram prevenir.

## **4.2 O uso da arbitragem a nível mundial: resultados obtidos através da plataforma Jus Mundi**

### **4.2.1 Panorâmica geral sobre o recurso à arbitragem no comércio internacional**

Como já referido, aqui os dados foram obtidos através da Jus Mundi, uma plataforma que agrega múltipla informação legal aberta, mas também outra reservada. Apenas foram aqui usados os dados abertos disponíveis até ao início de 2023, no mês de janeiro.

Foi possível verificar que a plataforma continha casos de arbitragens, que datavam desde o ano de 1924 até 2023. No momento da análise, o *site* dispunha de um total de

64.551 casos, que incluíam a arbitragem comercial, entre Estados, e desportiva, entre outras formas de arbitragem. No que toca à arbitragem comercial, objeto de estudo da presente dissertação, verificaram-se 33.082 casos, ou seja, mais de metade do total de arbitragens que constavam na plataforma (Jus Mundi).

Para uma análise mais detalhada, foi aplicado um filtro no *site*, que permitiu obter apenas informação relacionada com a arbitragem comercial, de modo a ser possível recolher apenas os conteúdos mais relevantes para o presente estudo.

Relativamente ao “Tribunal ou Instituição” utilizados, a maioria dos casos foram resolvidos pela ICC (8.369 casos), em segundo lugar estavam as arbitragens ad hoc (6.637 casos), ou seja, arbitragens que não seguiram regras ou que não foram acompanhadas por determinada instituição, e, em terceiro lugar, a AAA (Associação Americana de Arbitragem) (4.592 casos) (Jus Mundi).

Em relação às “Regras da Arbitragem e ao Procedimento”, encontrava-se também em primeiro lugar a ICC (6.436 casos), seguida da AAA (5.222 casos), e, em terceiro, a AAA-ICDR (International Centre for Dispute Resolution of the American Arbitration Association) (1.059 casos) (Jus Mundi).

No que toca ao “Tratado Aplicável”, destacou-se a CISG (The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) (7 casos) (Jus Mundi).

Relativamente à “Lei Aplicável”, em primeiro lugar estava a lei de Nova Iorque (2.285 casos), seguida da lei da Índia (1.861 casos), e, em terceiro, a de Inglaterra e País de Gales (1.395 casos). Em relação a Portugal, a lei portuguesa apenas estava associada a 7 casos de arbitragem comercial, entre os anos 2011 e 2021 (Jus Mundi).

No que concerne às “Sedes de Arbitragem”, em primeiro lugar encontrava-se a cidade de Nova Iorque (3.343 casos), seguida da cidade de Nova Deli (2.610 casos), e, em terceiro lugar, Londres (2.470 casos). Relativamente a Portugal, Lisboa foi sede de arbitragem em 4 casos (Jus Mundi).

Em relação ao “Estado de Cada Caso” no momento da análise, existiam 24.269 casos já concluídos, 4.908 casos dos quais não se sabia o estado, 3.251 casos pendentes, 442 casos resolvidos, mas não concluídos e, 79 casos que foram interrompidos ou descontinuados (Jus Mundi).

Para além dos aspetos referidos, considerou-se importante também mencionar que, aquando da análise de alguns casos arbitrais na base de dados, quando as partes decidem manter a privacidade do procedimento arbitral, a plataforma mantém o mesmo confidencial, sendo apenas possível consultar algumas características de cada caso, como,

por exemplo, quem são as partes, a natureza do procedimento (internacional ou nacional), o tipo de caso (arbitragem comercial, por exemplo), qual a indústria envolvida, a data de início do procedimento, o estado do caso (concluído ou pendente, por exemplo), o país de origem da requerente e da requerida, a instituição utilizada e os árbitros escolhidos. Ou seja, nestes casos, a arbitragem apenas está disponível na plataforma com o objetivo de dar a conhecer a sua existência e algumas particularidades, sem que seja divulgado o teor da decisão e a sua fundamentação.

Após uma breve panorâmica sobre o recurso à arbitragem comercial a nível mundial (limitada, como já explicado, aos dados disponíveis de forma aberta), é efetuado, a seguir, um breve estudo de dois casos concretos de decisões arbitrais, os quais estão acessíveis para consulta na plataforma Jus Mundi. Com o anteriormente referido, estes casos permitirão perceber melhor, na prática empresarial e jurídica, as vantagens e eventuais inconvenientes do recurso à arbitragem num litígio comercial internacional.

#### **4.2.2 Estudo de Caso 1: Music Group v. Shoreview Distribution**

No caso Music Group v. Shoreview Distribution, estava em causa um contrato de compra e venda de produtos entre duas empresas que se dedicavam ao comércio (Jus Mundi).

A empresa requerente (Music Group), com sede no Luxemburgo, demandou a empresa requerida (Shoreview Distribution), de nacionalidade norte-americana, sediada no Estado de Massachussets, no âmbito de uma arbitragem comercial internacional, que estava já concluída, aquando da consulta para a elaboração do presente estudo.

As partes decidiram utilizar uma arbitragem ad hoc.

O tribunal arbitral, sediado no Luxemburgo, condenou a parte requerida, que figurava como compradora no negócio em apreciação, a pagar a quantia de 157.882,20 dólares.

A requerente pretendia a condenação no pagamento dos fornecimentos que efetuou. Ao passo que a requerida invocava falhas nas embalagens, ordens de compra incorretas, faturas não precisas, faturas duplicadas e triplicadas, e preços errados.

O tribunal arbitral, para resolver o litígio, aplicou a lei luxemburguesa, em conformidade com os termos da convenção arbitral. Para além disso, por aplicação dessa lei, considerou o princípio jurídico de que a compra e venda está concluída no momento da celebração do contrato, mesmo que a mercadoria não seja entregue de imediato.

Nem todas as faturas foram aceites pelo tribunal arbitral, ou por falta de explicações da requerente, ou por falta de provas.

Em suma, o pedido da requerente foi atendido parcialmente e os pedidos da requerida foram indeferidos.

A decisão foi proferida apenas por um árbitro, o que havia sido acordado entre as partes.

Ao analisar os autos, verifica-se que existem peças processuais escritas em inglês e outras em francês. Presume-se que a língua usada na decisão tenha sido o francês, por ser a língua oficial do país escolhido como sede da arbitragem.

Não há informação de que tenha sido prevista a admissibilidade de recurso judicial, pelo que, de acordo com a regra geral aplicável nesta sede, presume-se que não tenha havido recurso para os tribunais comuns.

O processo foi iniciado a 22 de julho de 2013 e terminou com a sentença final proferida a 30 de julho de 2015, tendo tido uma duração de dois anos e oito dias. Deste modo, pode ser considerado um procedimento mais rápido, nomeadamente quando em comparação com os tribunais judiciais, que tendem a demorar mais tempo.

Relativamente aos custos do procedimento arbitral, foi definido o valor de 30.000 euros. Em comparação com um tribunal judicial, pelo menos por referência aos tribunais portugueses, o valor das custas da arbitragem tende a ser mais elevado, como se constata com a Figura 6, relativa à taxa de justiça dos processos comuns em Portugal.

	Valor da acção (euros)	Taxa de justiça (UC)		
		A Artigos 6.º, n.º 1, e 7.º, n.º 3, do RCP	B Artigos 6.º, n.º 2, 7.º, n.º 2, 12, n.º 1, e 13.º, n.º 7, do RCP	C Artigos 6.º, n.º 5, e 13.º, n.º 3, do RCP
1	Até 2 000 .....	1	0,5	1,5
2	De 2 000,01 a 8 000 .....	2	1	3
3	De 8 000,01 a 16 000 .....	3	1,5	4,5
4	De 16 000,01 a 24 000 .....	4	2	6
5	De 24 000,01 a 30 000 .....	5	2,5	7,5
6	De 30 000,01 a 40 000 .....	6	3	9
7	De 40 000,01 a 60 000 .....	7	3,5	10,5
8	De 60 000,01 a 80 000 .....	8	4	12
9	De 80 000,01 a 100 000 .....	9	4,5	13,5
10	De 100 000,01 a 150 000 .....	10	5	15
11	De 150 000,01 a 200 000 .....	12	6	18
12	De 200 000,01 a 250 000 .....	14	7	21
13	De 250 000,01 a 275 000 .....	16	8	24

**Figura 6** – Regulamento português das custas judiciais; Unidade de Conta (UC) = € 102,00

Fonte: Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa, 2023

Para além disso, para a obtenção de uma comparação mais completa e justa em relação aos honorários da arbitragem, face às custas judiciais, seria necessário considerar também o nível de vida e as custas praticadas em cada país, neste caso específico, no Luxemburgo.

O facto de existir apenas um árbitro na presente arbitragem pode ser visto como uma desvantagem, no sentido em que não houve uma nomeação de um árbitro por cada parte, e depois a nomeação de um terceiro. Ou seja, a decisão foi proferida apenas por um árbitro e não houve discussão entre diferentes ideias e pontos de vista, o que tende a ocorrer quando existe a participação de mais árbitros. No entanto, tem a vantagem de tornar a arbitragem menos onerosa economicamente, desde logo, porque implica apenas o pagamento a um só árbitro, e eventualmente mais rápida, por não exigir o diálogo e acordo de pelo menos dois árbitros quanto ao sentido da decisão. Por outro lado, a escolha de árbitro único pode resultar da lei, no caso a luxemburguesa, ou da escolha das partes.

No que toca à lei aplicada, a opção pela lei luxemburguesa resultou da convenção de arbitragem, pelo que, deveu-se à vontade das partes. Não é uma escolha neutra na medida em que, uma das partes, neste caso, a empresa Music Group, sediada no Luxemburgo, tende a ter maior conhecimento, sentimento de familiaridade e mais contacto com a lei do seu próprio país, ao contrário da outra parte. É possível, assim, afirmar que esta escolha pode ser vista como uma vantagem para a requerente.

Caso as partes quisessem optar por uma lei neutra, teriam de escolher uma lei de outro país que não o de cada uma, ou então normas internacionais aplicáveis à arbitragem, como os Princípios UNIDROIT, um exemplo de *soft law*<sup>6</sup>.

Por fim, relativamente à execução da sentença arbitral, a requerente pediu o reconhecimento ao United States District Court for the District of Massachusetts, que concedeu o *exequatur*, ou força executiva, por sentença de 24 de novembro de 2015 e, aparentemente, sem oposição da parte contrária.

Tendo em conta que a sentença arbitral havia sido proferida a 30 de julho do mesmo ano, podemos concluir que o tribunal judicial americano foi extremamente célere na decisão de reconhecimento.

---

<sup>6</sup> A *soft law* é caracterizada por diversos autores como paradoxal e difícil de definir, visto tratar-se de um Direito não obrigatório, contrastando com aquele que o é (*hard law*) (Efigénia, 2015, p. 6). Pode ser definida como “um direito com normas relativizadas” (Oliveira & Bertoldi, 2012, p. 6269), através do uso de instrumentos que não são juridicamente vinculativos, ou com menos força vinculativa, em comparação com o Direito tradicional (OECD).

Alguns exemplos de instrumentos de *soft law* são os códigos de conduta (Senden, 2005, p. 22) e os INCOTERMS. Sendo que, esses instrumentos, na sua “maioria (...) são desprovidos de obrigatoriedade e sanção” (Oliveira & Bertoldi, 2012, p. 6275).

Apesar de se caracterizar por ser não vinculativa, a *soft law* pode gerar efeitos jurídicos, acabando por exercer uma influência “suave”, ao ser um instrumento jurídico mais flexível (Eurofound, 2014).

### **4.2.3 Estudo de Caso 2: Universal Forum of Cultures Barcelona v. Council for Parliament of the World's Religions**

No caso Universal Forum of Cultures Barcelona v. Council for Parliament of the World's Religions, iniciado a 20 de maio de 2010, estava em causa o pagamento de uma dívida pela requerida, no valor de 213.592,52 dólares, emergente da prestação de serviços num evento inter-religioso (Jus Mundi).

Trata-se de uma arbitragem comercial internacional, já concluída, com partes de Espanha e dos Estados Unidos, respetivamente requerente e requerida, que se dedicam à indústria da arte e atividades culturais.

O idioma escolhido foi o castelhano e foi definido um prazo para a sentença final: 9 de setembro de 2011. Ambas as partes concordaram que a arbitragem seria feita por um único árbitro, designado pelo tribunal de arbitragem.

Este procedimento, com a concordância das partes, foi submetido ao Tribunal Arbitral de Barcelona, a instituição escolhida, e a lei aplicável, a espanhola.

As partes haviam assinado uma convenção de arbitragem, no entanto, a requerida referiu que, no acordo de ambas, numa das cláusulas (cláusula 20), havia ficado definido que, antes do recurso à arbitragem, as partes “tentariam utilizar a mediação”, e que, apenas se passaria à arbitragem caso a mediação não tivesse sucesso. A requerida afirmava que a mediação ainda não tinha sido utilizada e que a arbitragem não podia ocorrer até à etapa da mediação estar concluída. Estava, assim, contra o procedimento arbitral e a pretensão da requerente.

Para além da dívida referida, a requerente exigia também o pagamento de juros e das custas de arbitragem.

A requerente, ao longo do procedimento arbitral, apresentou documentos e participou no mesmo ativamente, enquanto a requerida não teve a mesma atitude.

Relativamente à cláusula 20, na primeira fase, estava previsto que os conflitos fossem resolvidos através da mediação entre três diretores executivos, um de cada parte participante no acordo (Requerente, Requerida e Centro UNESCO Barcelona).

A requerente, ao sentir que se tinham esgotado todos os meios extrajudiciais, pediu ao Centro UNESCO que se realizasse a mediação. De acordo com a resposta obtida, as partes tinham quinze dias, após o recebimento de uma carta, para realizar a mediação. Não obstante, a requerida respondeu tardiamente (no último dia do prazo ou mesmo após isso), afirmando que tinha estado em viagem durante as últimas semanas e pedindo que

se designasse uma data, sem indicar ou sugerir qual, para a mediação entre os três diretores.

Passado alguns meses, a requerente enviou uma carta à requerida, na qual, visto já terem passado os quinze dias definidos, declarou que desejava submeter o conflito à arbitragem. No entanto, não obteve resposta.

Dentro das questões a apreciar pelo árbitro, não houve discordância das partes relativamente ao valor em dívida, e a divergência entre elas recaiu sobre o facto de a mediação ter ou não sido usada antes da arbitragem. O árbitro teve de analisar se era da sua competência proferir a decisão final, se existiu tentativa de mediação, o que fazer caso a resposta à tentativa de mediação fosse positiva ou negativa, e se deviam ser impostas custas de arbitragem à requerida.

O árbitro concluiu que tinha competência sobre o caso devido ao facto de não existir clareza na frase “tentativa de mediação” e de não ter sido prevista a nomeação para o efeito de um terceiro imparcial ao conflito. Em consequência, o árbitro considerou que a previsão das partes em relação ao procedimento, se afastava do procedimento formal da mediação, assemelhando-se mais a uma simples negociação ou compromisso de diálogo. Já no caso da arbitragem, que as partes tinham definido utilizar em segundo lugar, estava prevista a nomeação de uma instituição imparcial e o cumprimento de outros requisitos. Para além disso, o árbitro considerou que a mediação, relativamente a uma dívida não contestada, tinha um âmbito de atuação restrito, que, no essencial, apenas se limitaria à definição da forma e prazos de pagamento, e não relativamente à existência da dívida.

A requerida entendeu que seria incorreto o prazo para a mediação ter sido definido por uma das partes do contrato (o Centro UNESCO) e alegou ter tentado várias formas de contacto para que a mediação ocorresse, sem ter obtido resposta. No entanto, não anexou nenhuma prova relativamente à sua alegação. E, em relação à carta da requerente, na qual indicava o desejo de prosseguir para a arbitragem, a requerida não chegou sequer a responder.

O árbitro também afirmou que, quando a requerente e o Centro UNESCO tentaram concretizar a mediação, a resposta dependia da requerida e que, quando esta respondeu à carta, para além de o ter feito tardiamente, fê-lo de uma forma vaga. Quando, ao invés, exigia-se da requerida uma postura proativa no recurso à mediação (como, por exemplo, marcar uma data ou cumprir o prazo estipulado para a mediação), por ser a principal interessada nessa etapa da resolução do litígio e por ser com base nela que se estava a opor à arbitragem. Em consequência, o árbitro considerou que a requerida, ao

demorar a responder à carta, aparentava simplesmente ter tido intenção de prolongar e atrasar o pagamento da dívida.

Já ao apreciar o comportamento da requerente, o árbitro entendeu que ela cumpriu com as suas obrigações, ao tentar usar primeiramente a mediação e, face à passividade da requerida, ao ter prosseguido depois para a arbitragem. Acresce que, as partes tinham também a liberdade de interromper a mediação, ou seja, não eram obrigadas a levá-la até ao fim, razão pela qual, a carta da requerente, com a pretensão de resolver o litígio através da arbitragem, sempre estaria respaldada no uso dessa faculdade.

Assim, segundo o árbitro, a cláusula 20 do contrato foi respeitada e o recurso à arbitragem foi lícito, concluindo depois que a requerida deveria ser condenada a pagar o valor em dívida, tanto mais que não o tinha contestado (baseando a sua defesa em questões meramente processuais), acrescido de juros e da totalidade das custas de arbitragem. Esta foi a sentença arbitral, proferida dentro do prazo definido, a 9 de setembro de 2011.

É possível afirmar que a decisão foi proferida rapidamente, visto que o processo arbitral ocorreu entre 20 de maio de 2010 e 9 de setembro de 2011, tendo tido uma duração de apenas um ano e quatro meses. Em comparação com a duração dos processos nos tribunais judiciais, podemos dizer que esta arbitragem foi bastante célere (de acordo com o Ministério da Justiça, dados de 2019 indicam que a duração média dos processos cíveis em Portugal é de 31 meses) (República Portuguesa, 2019).

Os custos da arbitragem foram fixados em 16.465,12 euros de honorários do procedimento arbitral e 1.770 euros do fundo de reserva. Novamente de valor claramente superior em comparação com as custas de um processo judicial comum. No entanto, também é importante, para uma comparação mais completa, ter em consideração o nível de vida e as custas de arbitragem praticadas em Espanha, face às custas judiciais.

Relativamente à existência de um único árbitro, é certo que na convenção de arbitragem estava definido que o Tribunal Arbitral de Barcelona iria nomear três árbitros. No entanto, em momento posterior, já durante o processo, as partes manifestaram por acordo a opção de ser apenas um árbitro a proferir a sentença arbitral, o qual, em conformidade com essa posição, foi nomeado pelo Tribunal Arbitral de Barcelona, que dispõe para o efeito de uma lista de árbitros (Tribunal Arbitral de Barcelona, 2023).

A intervenção de apenas um árbitro é idêntica ao estudo de caso anterior, para o qual se remete quanto à indicação das vantagens e desvantagens dessa opção, o mesmo sucedendo quanto à escolha da lei aplicável, a lei de Espanha.

Finalmente, em relação à execução da sentença arbitral, deu origem a um novo litígio, uma vez que a requerida pediu a recusa do respetivo reconhecimento. Neste âmbito, o Tribunal Distrital de Illinois entendeu, em primeiro lugar, que a obrigatoriedade da prévia mediação constituía uma questão processual cuja competência para apreciar cabia, em exclusivo, ao tribunal arbitral (princípio da não revisão de mérito).

Por outro lado, destacou que a produção de prova no processo de reconhecimento estava limitada aos casos de recusa ao abrigo do artigo V da Convenção de Nova Iorque, pelo que, apenas lhe cumpriria intervir caso existisse má conduta ou violação da imparcialidade por parte do árbitro, não interferindo com os seus critérios de julgamento. Em consequência, rejeitou os embargos da requerida norte-americana e decidiu a favor da requerente espanhola, reconhecendo força executiva à decisão do árbitro.

O tribunal norte-americano decidiu o reconhecimento, a 21 de março de 2012, cerca de seis meses depois da decisão arbitral, proferida a 9 de setembro de 2011, evidenciando particular celeridade, apesar da existência de oposição da requerida, na resolução do litígio.



No presente estudo procurou-se entender o papel da arbitragem na resolução de litígios que advêm de contratos internacionais, com o objetivo de demonstrar às empresas portuguesas quais as vantagens e desvantagens que podem encontrar na sua utilização. Não sendo uma dissertação em Direito, as conclusões tiradas, ainda que limitadas pelo carácter exploratório do estudo, são sobretudo relevantes numa perspetiva de auxílio às empresas, quer no momento da celebração de contratos internacionais (no qual podem optar pela inclusão de uma cláusula de arbitragem), quer com a emergência de um eventual litígio nesse plano (para o qual, a arbitragem poderá ser eventualmente uma forma mais rápida e menos onerosa de resolução).

Para isso, revelou-se essencial perceber se a arbitragem era a opção mais acertada para a resolução de conflitos internacionais, quais as suas vantagens e desvantagens, como é que as empresas beneficiam com o seu uso, o seu conhecimento e opinião sobre este método e também o seu grau de adesão a ele.

Para dar resposta aos diversos objetivos referidos, foi essencial realizar uma revisão da literatura na qual fossem estudados os diversos conceitos e assuntos que se revelaram essenciais para a presente dissertação. A revisão da literatura foi complementada com um estudo empírico, através de uma análise qualitativa, que contou com entrevistas realizadas a doze empresas portuguesas que atuam no âmbito internacional e uma análise geral à plataforma Jus Mundi, aliada de estudos de caso relativos a duas arbitragens.

Após a obtenção dos resultados empíricos, foram analisadas as diversas respostas das empresas portuguesas, que permitiram entender, embora de uma forma limitada, dada a amostra de apenas doze empresas, as suas perspetivas e opiniões em relação à arbitragem.

Foram analisados também os aspetos jurídicos e não jurídicos dos dois estudos de caso, após realizado um resumo de cada procedimento arbitral, o que permitiu perceber em maior detalhe e profundidade como ocorre na prática uma arbitragem e quais as vantagens e desvantagens com que lidaram as empresas envolvidas em cada caso.

Ao conjugar a revisão da literatura com a análise dos resultados obtidos, com o estudo empírico, foi possível responder ao objetivo principal, entender o papel da arbitragem para a resolução de conflitos internacionais, para concluir que a arbitragem assume um papel importante no seio dos litígios comerciais internacionais, estando em fase de significativo crescimento e sendo uma opção benéfica para as empresas em muitas situações.

A grande missão deste mecanismo é a de apresentar soluções adequadas e céleres a conflitos que surjam no âmbito do comércio internacional, de forma a torná-lo mais fluído, previsível, seguro e apelativo às diversas empresas.

Já em relação aos objetivos específicos definidos, foi possível também dar resposta a cada um.

Quanto a saber se a arbitragem é a opção mais indicada para a resolução de litígios no comércio internacional, compreendeu-se que, ponderadas as vantagens e desvantagens, não existe uma forma melhor, que se destaque ou sobreponha, do que as restantes, para resolver litígios advindos do comércio internacional, já que essa escolha dependerá de diversos aspetos, inerentes a cada situação. Neste sentido, a escolha da arbitragem para resolver determinado conflito dependerá ainda do conhecimento que as empresas detêm sobre este método, da sua experiência nesse âmbito e da sua capacidade económica.

Relativamente ao que pensam as empresas portuguesas internacionalizadas sobre a arbitragem, percebeu-se, de acordo com as entrevistas realizadas, que esta não é a forma preferida de enfrentar conflitos. É perceptível que a maioria das nossas empresas prefere evitar os conflitos e, não sendo isso possível, resolvê-los, preferencialmente, de forma amigável, sem ter de envolver tribunais judiciais ou arbitrais. Para esse efeito, algumas delas utilizam as cláusulas arbitrais sobretudo a título preventivo, enquanto outras, mesmo recorrendo a órgãos de resolução dos litígios, conferem prioridade à conciliação com a outra parte. No entanto, através da análise realizada aos dados fornecidos pelo PORDATA, sobre processos de arbitragem entrados, findos e pendentes, verificou-se que a utilização da arbitragem tem apresentado sinais de crescimento em Portugal, o que também constitui um indício de uma possível maior utilização no plano internacional.

Para as empresas portuguesas entrevistadas que atuam no âmbito internacional, o método mais adequado para a resolução de conflitos comerciais é variável, dependendo de vários fatores, nomeadamente, da existência ou não de um departamento de contencioso, ou de seguro de crédito, em especial quando o litígio resulte simplesmente da falta de pagamento, do acesso a outros serviços de pré-contencioso, ou da experiência dos seus colaboradores adstritos à resolução de conflitos.

Independentemente do grau de recurso à arbitragem existente nesta altura, o próprio crescimento do comércio internacional, ligado à globalização, tornou mais importante este método alternativo de resolução de conflitos. De facto, numa época na qual o comércio internacional tem um enorme peso na economia e empresas, é essencial

estar preparado e saber gerir uma situação de litígio daí derivado. Deste modo, pretendeu-se também que o presente estudo tivesse utilidade para empresas que, numa possível situação de conflito, possam ponderar utilizar a arbitragem de forma consciente e informada, tendo em conta as suas diversas características.

Procurou-se, por outro lado, que a presente dissertação servisse como uma forma de contribuição para a literatura sobre o tema.

Por último, o presente estudo, que constitui apenas uma abordagem exploratória a esta importante temática, enfrentou, ao longo da sua elaboração, entraves e limitações, sobretudo em relação à amostragem para a entrevista, a qual, embora diversificada, foi escassa em termos numéricos. Desta forma, não foi possível ter dados suficientemente abrangentes sobre as empresas portuguesas em relação à arbitragem comercial internacional, dada a baixa taxa de respostas. Apenas foi possível entender o posicionamento das empresas em relação à arbitragem de uma forma limitada, pelo que as suas conclusões, apesar de sugestivas, não podem ser extrapoladas de forma categórica para a generalidade de empresas portuguesas internacionalizadas.

Assim, este é um primeiro passo para futuras investigações mais abrangentes relacionadas com o tema, que poderão incluir, por exemplo, a realização de entrevistas ou questionários a centros de arbitragem, assim como a possibilidade de alargar o leque de perguntas colocadas, que permitam perceber melhor como as empresas portuguesas percecionam a arbitragem e a usam nas suas práticas de comércio internacional, com o propósito de as auxiliar no recurso a esta forma de resolução de litígios.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

---

Aceris Law LLC. (2020). *Rome I, Rome II, Applicable Law and International Arbitration*. Aceris Law. Disponível em: <https://www.acerislaw.com/rome-i-rome-ii-applicable-law-and-international-arbitration/>

AICEP. (2023). *Investimento direto português no estrangeiro: o que é e enquadramento*. AICEP Portugal Global. Disponível em: <https://www.portugalexporta.pt/noticias/investimento-direto-portugues-estrangeiro>

Aires, L. (2011). *Paradigma qualitativo e práticas de investigação educacional*. Universidade Aberta. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10400.2/2028>

Arcadinho, A., Folque, A., & Costa, C. L. da (2020). *Como garantir a qualidade de uma investigação? – O papel da revisão sistemática de literatura*. DE FACTO EDITORES. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10174/29365>

Associação Comercial do Porto. (s.d.). *Serviços*. Associação Comercial do Porto. Disponível em: <https://cciporto.com/servicos/>

Associação Portuguesa de Arbitragem (2010). *Lei da arbitragem voluntária*. Disponível em: [https://www.arbitragem.pt/xms/files/PROJETOS\\_APA/Versao\\_final\\_do\\_Preambulo\\_da\\_proposta.pdf](https://www.arbitragem.pt/xms/files/PROJETOS_APA/Versao_final_do_Preambulo_da_proposta.pdf)

Associação Portuguesa de Arbitragem. (2023). *Sobre nós: Mensagem da Presidente*. Associação Portuguesa de Arbitragem. Disponível em: <https://www.arbitragem.pt/pt/sobre-nos/mensagem-do-presidente/>

Banco de Portugal. (2022). *O que é o investimento direto?* Banco de Portugal. Disponível em: <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/publicacoes/1646/>

Barbosa, M. S. S. (2014). *A Mediação como Meio de Resolução Alternativa de Litígios* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra]. <http://hdl.handle.net/10316/34905>

Barrantes, H. A., & Torres, P. N. (2015). La Diplomacia Cultural en los Negocios Internacionales: Religiones del Mundo. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 10(2), 215-235.

Barros, J. N. Q. R. de (2015). *A Escolha do Direito Aplicável ao Mérito do Litígio na Arbitragem Comercial Internacional* [Dissertação de Mestrado, Universidade do Minho]. <https://hdl.handle.net/1822/38545>

Bernardes, M. G. (2004). *A Arbitragem Comercial Internacional: O Princípio da Autonomia de Vontade e a Questão da Ordem Pública no Brasil* [Dissertação de Mestrado, Universidade do Vale do Itajaí].

Bijos, L., Oliveira, J. R. A., & Barbosa, L. (2013). Direito do Comércio Internacional: Delimitação, características, autorregulação, harmonização e unificação jurídica e Direito Flexível. *Revista de Informação Legislativa*, 50(197), 249-256.

Bôaviagem, A. (2012). Contratos internacionais de Comércio: A escolha da Lei Aplicável no Âmbito do MERCOSUL. Dificuldades. Reforma. *Universidade Federal de Pernambuco*, 84(1), 131-173.

Bou, M. C. (2016). *La Cámara de Comercio Internacional y su Corte Internacional de Arbitraje* [Universitat Jaume I]. <http://hdl.handle.net/10234/163503>

Botteselli, E. (2016). Princípios do UNIDROIT: Internacionalização e Unificação do Direito Comercial Internacional. *RJLB*, 2(1), 933-952.

Buzzi, M. A. G. (2013). *A Arbitragem na União Europeia, nos Estados Unidos da América e no Mercosul*. 1-25.

Calandrini, S. C. S. (2016). *O Mecanismo Arbitral do Centro Internacional para a Resolução de Diferendos Relativos a Investimentos* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra]. <http://hdl.handle.net/10316/42498>

Câmara de Comércio. (2023). *Quem somos*. Câmara de Comércio. Disponível em: <https://www.ccip.pt/pt/quem-somos/quem-somos>

Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. (s.d.). *Centro de Arbitragem*. Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. Disponível em: <https://www.portugalespanha.org/index.php/servicos/centro-de-arbitragem>

Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. (s.d.). *Quem somos*. Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. Disponível em: <https://www.portugalespanha.org/index.php/home-pxd/quem-somos>

Câmara do Comércio e Indústria Luso Sul-Africana. (2017). *Comércio Internacional*. Câmara de Comércio e Indústria Luso Sul-Africana. Disponível em: <http://www.ccilsa.org/novositeccilsa/index.php/guide-to-doing-business/mercado/come-inter>

Caramelo, A. S. (2016). Obrigatoriedade da convenção de arbitragem e direito de acesso à justiça. *Revista de Direito Civil, Ano I*(1), 65-116.

Carvalho, F. A. de, Sacoto, C. B., & Nunes, D. (2021). Arbitragem em Portugal: Os novos regulamentos do centro de arbitragem comercial e os novos códigos da Associação Portuguesa de Arbitragem. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez, 57*, 116-128.

Centro de Arbitragem Comercial. (2023). *Sobre o CAC*. Centro de Arbitragem Comercial. Disponível em: <https://www.centrodearbitragem.pt/pt/sobre-o-cac/sobre-nos/>

CIAB – Tribunal Arbitral de Consumo. (2023). *Perguntas Frequentes*. CIAB – Tribunal Arbitral de Consumo. Disponível em: <https://www.ciab.pt/pt/faq>

Comissão Europeia. (s.d.). *Incoterms*. Comissão Europeia. Disponível em: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pt/glossary/incoterms>

Costa, J. A. F. (2013). A autonomia da nova lex mercatoria e a estabilização de relações comerciais internacionais. *Revista do Instituto do Direito Brasileiro, 2*(6), 4783-4810.

Diário da República. (s.d.). *Arbitragem necessária*. Lexionário. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/lexionario/termo/arbitragem-necessaria>

Diário da República. (s.d.). *Autonomia privada*. Lexionário. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/lexionario/termo/autonomia-privada>

Diário da República. (s.d.). *Convenção de arbitragem*. Lexionário. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/lexionario/termo/convencao-arbitragem>

Diário da República. (s.d.). *Reconvenção*. Lexionário. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/lexionario/termo/reconvencao>

Direção-Geral da Administração e do Emprego Público. (2023). *Arbitragem dos serviços mínimos*. Direção-Geral da Administração e do Emprego Público. Disponível em: <https://www.dgaep.gov.pt/index.cfm?OBJID=1DE513DA-5CC8-45E5-B0EC-E5778ED954AF>

Direção-Geral do Consumidor. (s.d.). *Conflitos de Consumo até 5.000€ sujeitos à arbitragem necessária*. Direção-Geral do Consumidor. Disponível em: <https://www.consumidor.gov.pt/comunicacao/noticias/conflitos-de-consumo-ate-5000-sujeitos-a-arbitragem-necessaria.aspx>

Efigénia, A. S. F. M. (2015). O princípio «comply or explain» e a «soft law». *Revista Eletrónica de Direito, 1*.

Eurofound. (2014). *Soft law*. Eurofound. Disponível em: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/industrial-relations-dictionary/soft-law>

Fernandes, A. G., & Borges, F. D. (2017). A Arbitragem internacional privada como método de resolução de disputas comerciais. *Revista Jurídica UNIARAXÁ, 21*(20), 15-40.

Ferreira, C. B. (2019). *A eventual necessidade de uma lei de arbitragem administrativa* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa]. <http://hdl.handle.net/10451/40455>

Flávio Mouta Mendes. (2023). *Contrato – definição e características*. Flávio Mouta Mendes. Disponível em: <https://www.sociedadescomerciais.pt/contrato/>

Flor, T. de O., Gonçalves, A. J. da S., Júnior, A. J. V., & Trajano, V. da S. (2022). Revisões de literatura como métodos de pesquisa: aproximações e divergências. *Anais do VI CONAPESC*.

Figueiredo, M. do C., & Amendoeira, J. (2018). O estudo de caso como método de investigação em enfermagem. *Revista de UI-IPSantarém, 6*(2), 102-107. <https://doi.org/10.25746/ruiips.v6.i2.16137>

França, R. A. S., & Araújo, O. J. T. de. (2021). Autonomia da vontade nas relações internacionais privadas que regem os aspectos processuais da arbitragem. *Revista Processus de Estudos de Gestão, Jurídicos e Financeiros, 12*(43). <https://doi.org/10.5281/zenodo.6339681>

Gadelha, B. V. (2013). A evolução do instituto da arbitragem como garantia de acesso à justiça. *Revista Jurídica da FA7 (FA7 Law Review), 10*. <https://doi.org/10.24067/rjfa7;10.1:92>

Garrigues. (s.d.). *Arbitragem*. AICEP Portugal Global. Disponível em: <https://www.portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/InstalarEmpresa/Paginas/Arbitragem.aspx>

Godoy, A. S. (1995). Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. *Revista de Administração de Empresas, 35*(3), 20-29.

- Godoy, J. M. R. (2014). El Arbitraje Internacional en el marco de la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.): Panorama actual y principales tópicos. *Universitas Relações Internacionais*, 12(2), 51-61. <https://doi.org/10.5102/uri.v12i2.2959>
- Gonçalves, C. F., Vieira, J. A. F., Moraes, F. B. P. de, & Silva, E. J. (2019). International Chamber of Commerce e suas funcionalidades no cenário internacional. *Fateclog*.
- Guimarães, L. de A. (2021). *Controle judicial da atividade do árbitro: o equilíbrio entre a jurisdição estatal e a jurisdição arbitral à luz do devido processo legal* [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Norte]. <https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/33010>
- Henriques, D. G. (2013). *A Convenção de Nova Iorque sobre o reconhecimento e execução de sentenças arbitrais de 1958 na jurisprudência portuguesa*.
- ICC. (2022). *About us*. ICC. Disponível em: <https://iccwbo.org/about-us/>
- ICC. (2022). *Arbitration*. ICC. Disponível em: <https://iccwbo.org/dispute-resolution-services/arbitration/>
- ICC Portugal. (2023). *História*. ICC Portugal. Disponível em: <https://icc-portugal.com/historia/>
- ICC Portugal. (2023). *Missão*. ICC Portugal. Disponível em: <https://icc-portugal.com/missao/>
- Instituto de Arbitragem Comercial. (2017). *Apresentação*. Instituto de Arbitragem Comercial. Disponível em: <https://www.institutodearbitragemcomercial.pt/apresentacao-2/>
- Instituto Nacional de Estatística. (2023). *Cae empresa*. Instituto Nacional de Estatística. Disponível em: <https://webinq.ine.pt/public/pages/queryCae>
- Instituto Nacional de Estatística. (s.d.). *O que se considera uma PME (micro, pequena e média empresa)?* Instituto Nacional de Estatística. Disponível em: [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_faqs&FAQSfaq\\_boui=64092016&FAQSmodo=1&xlang=pt](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_faqs&FAQSfaq_boui=64092016&FAQSmodo=1&xlang=pt)
- International Centre for Dispute Resolution. (2023). *About ICDR-AAA*. International Centre for Dispute Resolution. Disponível em: [https://www.icdr.org/about\\_icdr](https://www.icdr.org/about_icdr)

International Chamber of Commerce. (2021). *2021 Arbitration Rules*. International Chamber of Commerce. Disponível em: <https://iccwbo.org/dispute-resolution/dispute-resolution-services/arbitration/rules-procedure/2021-arbitration-rules/>

International Council for Commercial Arbitration (2012). *Guia do ICCA sobre a interpretação da Convenção de Nova Iorque de 1958*.

Jesus, T. H. de (2018). *A arbitragem internacional e a resolução de litígios no sector petrolífero* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa]. <http://hdl.handle.net/10451/39351>

Jus Mundi. (s.d.). *Commercial Arbitration*. Jus Mundi. Disponível em: <https://jusmundi.com/en/coverage/commercial-arbitration>

Jus Mundi. (s.d.). *ICC*. Jus Mundi. Disponível em: <https://jusmundi.com/en/partnership/icc>

Jus Mundi. (s.d.). *Music Group v. Shoreview*. Jus Mundi. Disponível em: <https://jusmundi.com/en/document/decision/en-music-group-commercial-lu-s-a-r-l-v-shoreview-distribution-inc-final-award-thursday-30th-july-2015>

Jus Mundi. (s.d.). *Universal Forum of Cultures Barcelona v. Council for a Parliament of the World's Religions*. Jus Mundi. Disponível em: [https://jusmundi.com/en/document/decision/en-universal-forum-of-cultures-barcelona-2004-s-a-v-council-for-a-parliament-of-the-worlds-religions-final-award-friday-9th-september-2011#decision\\_11657](https://jusmundi.com/en/document/decision/en-universal-forum-of-cultures-barcelona-2004-s-a-v-council-for-a-parliament-of-the-worlds-religions-final-award-friday-9th-september-2011#decision_11657)

LCIA. (2023). *Frequently Asked Questions*. LCIA. Disponível em: [https://www.lcia.org/frequently\\_asked\\_questions.aspx](https://www.lcia.org/frequently_asked_questions.aspx)

LCIA. (2023). *History*. LCIA. Disponível em: <https://www.lcia.org/LCIA/history.aspx>

LCIA. (2023). *LCIA Arbitration*. LCIA. Disponível em: [https://www.lcia.org/Dispute\\_Resolution\\_Services/LCIA\\_Arbitration.aspx](https://www.lcia.org/Dispute_Resolution_Services/LCIA_Arbitration.aspx)

Leite, G. C. (2015). *Lex mercatoria, Arbitragem Internacional e Democracia: Reflexões acerca da utilização dos usos do comércio transnacional enquanto fundamento válido e democrático para a resolução de conflitos por meio da arbitragem internacional*. *Universitas Jus*, 26(2). <https://doi.org/10.5102/unijus.v26i2.3492>

- Lombardi, M. R., Ávila, M. A., & Paula, M. A. B. de. (2021). *O prazer da entrevista em pesquisas qualitativas*. CRV. 10.24824/978652511836.9
- Lopes, T. S. de A., Marchi, V. de, & Guilhon, Y. (2020). Uma análise sobre os contratos internacionais: um estudo das cláusulas de força maior e as cláusulas hardship. *Revista Processando o Saber*, 12, 102-113.
- Maillart, A. S., & Santos, R. S. S. dos. (2021). Arbitragem e o Desenvolvimento como Liberdade. *Revista de Formas Consensuais de Solução de Conflitos*, 7(2), 17-31. <http://dx.doi.org/10.26668/IndexLawJournals/2525-9679/2021.v7i2.8208>
- Martins, D. S. L. (2015). *A Arbitragem de Investimento Estrangeiro: Em especial, a problemática da confidencialidade do procedimento arbitral nas disputas investidor-Estado* [Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto]. <https://hdl.handle.net/10216/83214>
- Meirinhos, M., & Osório, A. (2010). O estudo de caso como estratégia de investigação em educação. *Eduser - revista de educação*, 2(2), 49-65. <https://doi.org/10.34620/eduser.v2i2.24>
- Mesquita, L. (2017). *A aplicabilidade da arbitragem na administração pública* [Universidade Federal de Mato Grosso].
- Miara, C. K. (2005). Arbitragem Privada Internacional: A arbitragem como sistema de solução de conflitos privados internacionais. *IX Simpósio Internacional Processo Civilizador*, 1-13.
- Monteiro, P. M. D., & García, A. C. (2020). Arbitraje Comercial Internacional. *Llamkasun*, 1(1), 11-19. <https://doi.org/10.47797/llamkasun.v1i1.3>
- Morais, C. M. de. (2019). *Mediação e Arbitragem: Meios de resolução pacífica de conflitos internacionais* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa]. <http://hdl.handle.net/10451/45754>
- Neto, J. L. L. de A. (2015). *A relação entre arbitragem e poder judiciário na definição da competência do árbitro* [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Pernambuco]. <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/15676>

Neto, M. K., & Neto, A. F. (2017). A mediação, a arbitragem e a conciliação para a resolução de conflitos empresariais. *Administração de Empresas em Revista*, 16(17), 115-134. <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.5410573>

OECD. (s.d.). *Soft Law*. OECD. Disponível em: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/irc10.htm>

Oliveira, L. P. S., & Bertoldi, M. R. (2012). A importância do soft law na evolução do direito internacional. *Revista do Instituto do Direito Brasileiro*, 1(10), 6265-6289.

Oliveira, M. F. de. (2011). *Metodologia Científica: Um manual para a realização de pesquisas em administração*. Universidade Federal de Goiás.

Ordem dos Advogados. (2016). *Glossário OA de termos jurídicos*. Ordem dos Advogados. Disponível em: <https://portal.oa.pt/cidadaos/glossario-oa-termos-juridicos/>

Panasiewicz, R., & Baptista, P. A. N. (2013). *Metodologia Científica: A ciência e seus métodos*. Universidade FUMEC.

Pérez, M. A., Aguierra, G. C., Pegar, M. S., Goncalves, A. J., Bassignana, B., & Herleim, M. F. G. (2021). El Arbitraje Comercial Internacional en el Mercosur. Notas atractivas a la luz de la nueva legislación vigente en la Región, y su análisis jurisprudencial en el período 2002-2018. *RInCE*, 11(12).

Pina, P. (2008). Arbitragem e Jurisdição. *Revista JULGAR*, 6, 135-160.

Piovesan, A., & Temporini, E. R. (1995). Pesquisa exploratória: Procedimento metodológico para o estudo de fatores humanos no campo da saúde pública. *Revista de Saúde Pública*, 29(4), 318-325. <https://doi.org/10.1590/S0034-89101995000400010>

PORDATA. (2023). *Centros de Arbitragem: processos entrados, findos e pendentes*. PORDATA. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Portugal/Centros+de+Arbitragem+processos+entrados++findos+e+pendentes-1147>

Portal Diplomático. (s.d.). *Conferência da Paz*. Portal Diplomático. Disponível em: <https://portaldiplomatico.mne.gov.pt/relacoesbilaterais/paises-geral/conferencia-da-paz>

Portugal, R. V. C. de. (2017). Recuperando la eficiencia en el arbitraje: Nuevos mecanismos para la reducción de los tiempos y costes que minan da efectividad del

arbitraje comercial internacional. *Revista Jurídica Universidad Autónoma de Madrid*, 36, 363-379. <https://doi.org/10.15366/rjuam/revistas.uam.es/revistajuridica>

Prodanov, C. C., & Freitas, E. C. de. (2013). *Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico* (2ª ed.). Editora Feevale.

República Portuguesa. (2019). *Diminuição do tempo de duração média dos processos findos*. República Portuguesa. Disponível em: <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc22/comunicacao/comunicado?i=diminuicao-do-tempo-de-duracao-media-dos-processos-findos>

Salvadé, L. Z. (2020). *Vicissitudes da cláusula compromissória e seus efeitos na arbitragem internacional* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa]. <http://hdl.handle.net/10451/50616>

Santander. (2022). *INCOTERMS*. Santander. Disponível em: <https://santandertrade.com/pt/portal/analise-os-mercados/incoterms>

Santos, A. B. E. (2017). A boa fé e a Arbitragem: Um estudo à luz do comércio internacional luso-brasileiro. *Revista Jurídica Luso Brasileira*, 3(1), 1-41.

Santos, C. M. V. (2016). *A «Mona Lisa» dos conflitos internacionais: O exemplo da OMC* [Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra]. <http://hdl.handle.net/10316/84010>

Santos, F. C. de A. (1999). Os princípios fundamentais da arbitragem. *BDJur*. <http://bdjur.stj.jus.br/dspace/handle/2011/32678>

Santos, J. E. L. D. (2019). *Conciliação como meio efetivo de solução de conflitos: Um estudo de caso da comarca de Quixeré-CE* [Universidade Federal Rural do Semi-Árido].

SCC Arbitration Institute. (s.d.). *About the SCC*. SCC Arbitration Institute. Disponível em: <https://sccarbitrationinstitute.se/en/about-scc>

SCC Arbitration Institute. (s.d.). *Arbitration*. SCC Arbitration Institute. Disponível em: <https://sccarbitrationinstitute.se/en/our-services/arbitration>

SCC Arbitration Institute. (s.d.). *Our services*. SCC Arbitration Institute. Disponível em: <https://sccarbitrationinstitute.se/en/our-services>

Senden, L. A. J. (2005). Soft Law, Self-Regulation and Co-Regulation in European Law: Where Do They Meet? *Electronic Journal of Comparative Law*, 9(1).

Slemian, A. (2020). Justiça de pares: Os árbitros e os litígios de comércio no reformismo ilustrado português. *Varia Historia*, 36(72), 717-743. <https://doi.org/10.1590/0104-87752020000300006>

The London Court of International Arbitration. (2020). *Arbitration Rules*. The London Court of International Arbitration.

Tribunal Arbitral de Barcelona. (2023). *Árbitros*. Tribunal Arbitral de Barcelona. Disponível em: <https://tab.es/es/arbitros/>

United Nations. (2023). *About UNCITRAL*. United Nations. Disponível em: <https://uncitral.un.org/en/about>

United Nations. (2023). *United Nations Commission on International Law*. United Nations. Disponível em: <https://uncitral.un.org>

Vanegas, J. G., Restrepo, J. A., & González, M. A. (2015). Negocios y comercio internacional: Evidencias de investigación académica para Colombia. *Suma de Negócios*, 6(13). <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.007>

Ventura, C. A. A. (2010). Da Negociação à Formação dos Contratos Internacionais do Comércio: Especificidades do Contrato de Compra e Venda Internacional. *Revista Eletrônica de Direito Internacional*, 6, 91-121.

Vicente, D. M. (2022). *International Handbook on Commercial Arbitration: Portugal (National Report 2022)*. Associação Portuguesa de Arbitragem.

Vidal, J. (2017). A arbitragem no turismo e a sua influência no desempenho da empresa turística [Dissertação de Doutoramento, Universidade do Algarve]. <http://hdl.handle.net/10400.1/10820>

Vidigal, E. (2010). A lex mercatoria como fonte do direito do comércio internacional e a sua aplicação no Brasil. *Revista de Informação Legislativa*, 47(186), 171-193.

Vieira, A. L. (2016). Contratos internacionais e desenvolvimento socioeconômico na perspectiva das compensações comerciais, industriais e tecnológicas. *Revista de Contratos Públicos*, 5(9), 43-67.

Vilallonga, I. M. (2019). *Arbitraje Internacional. Aspectos fundamentales del International Center for Dispute Resolution: Arbitraje de Emergencia, Medidas*

*Provisionales, y Sumisión de Nueva Parte al Proceso* [Universidad Pontificia Comillas].

<http://hdl.handle.net/11531/29261>



*Arbitragem Voluntária (versão actualizada)*. Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa.  
Disponível em:

[https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?nid=721&tabela=leis](https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=721&tabela=leis)

*Código Civil*. Diário da República. Disponível em:

<https://diariodarepublica.pt/dr/legislacao-consolidada/decreto-lei/1966-34509075>

*Código do Processo Civil (versão actualizada)*. Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa.  
Disponível em:

[https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?nid=1959&tabela=leis](https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=1959&tabela=leis)

*Constituição da República Portuguesa (versão actualizada)*. Disponível em:

[https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?artigo\\_id=4A0202&nid=4&tabela=leis&pagina=1&ficha=1&so\\_miolo=S&nversao=](https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?artigo_id=4A0202&nid=4&tabela=leis&pagina=1&ficha=1&so_miolo=S&nversao=)

*Convenção sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras*.  
Ministério Público. Disponível em:

<https://www.ministeriopublico.pt/instrumento/convencao-sobre-o-reconhecimento-e-execucao-de-sentencas-arbitrais-estrangeiras-2>

*Lei da Arbitragem Voluntária*. Diário da República Eletrónico. Disponível em:

<https://guiadoinvestidor.dre.pt/PDF.aspx?Idioma=1&DecretoLeiId=29>

*Lei da Arbitragem Voluntária (versão actualizada)*. Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa.  
Disponível em:

[https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?nid=1579&tabela=leis](https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=1579&tabela=leis)

*Lei dos Serviços Públicos (versão actualizada)*. Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa.  
Disponível em:

[https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?nid=1436&tabela=leis](https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=1436&tabela=leis)

Lei Modelo da UNCITRAL sobre Arbitragem Comercial Internacional, (2006).

*Princípios UNIDROIT relativos aos Contratos Comerciais Internacionais 2016*. (2016).

Disponível em: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Portuguese-bl.pdf>

*Regulamento das custas processuais (versão actualizada)*. Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa.  
Disponível em:

[https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei\\_mostra\\_articulado.php?nid=967&tabela=leis](https://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=967&tabela=leis)



## **Apêndice I – Transcrição das Entrevistas**

### Empresa A (Entrevista via *e-mail*)

- 1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Não, nunca existiu essa necessidade.

- 2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Não. Como referimos até à data não existiu essa necessidade, pensamos que não seja necessário.

- 3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Sem conhecimento de causa, pode ser um organismo que em muitas circunstâncias pode ajudar na resolução de conflitos.

- 4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Não conseguimos aferir se é o melhor método ou não, como referimos até à data não existiu essa necessidade, resolvemos os problemas sem recorrer a esse organismo.

- 5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

**R:** Se existir essa necessidade pode ser uma hipótese.

- 6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** A empresa dispõe de um departamento jurídico que até à data resolveu rapidamente todos os litígios.

- 7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** A empresa dispõe de um departamento jurídico que até à data resolveu rapidamente todos os litígios.

### Empresa B (Entrevista via teleconferência)

- 1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Não.

- 2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Penso que não foi feito, não posso ter total certeza sobre o passado. Em termos de futuro, depende dos litígios, depende dos países, sobretudo dos países envolvidos.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Acho que tudo quanto sejam processos de resolução de conflitos, que sejam mais céleres e mais económicos, são bem-vindos, portanto, nessa medida, sim. Acredito que, em muitos casos, a arbitragem não seja um processo nem mais económico nem mais célere. Muitas vezes nós somos obrigados a recorrer à arbitragem internacional quando isso está estipulado em determinado contrato, há cláusulas nesse sentido. Se não for o caso, se for uma opção, depende dos países envolvidos porque há determinados países em que não vale a pena.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Não é comparável porque depende dos países, nos países mais civilizados normalmente as coisas funcionam bem, mas aí os tribunais judiciais normalmente também funcionam bem, há outros países em que os (tribunais) judiciais são tão maus que os arbitrais são uma opção melhor, são coisas que têm de ser avaliadas caso a caso.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 2.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** A minha opinião pessoal é que ambos funcionam mal. A análise é feita caso a caso, ou seja, tem muita importância os países envolvidos, acho sempre preferível tentar resolver os litígios sem recurso à via judicial, ou seja, tentar haver uma resolução extrajudicial, que pode não passar por um tribunal arbitral. Portanto a minha opinião geral é que as coisas funcionam mal, que na parte internacional há sempre o problema relativo às notificações e citações no estrangeiro, e não é uma coisa assim tão linear. Sou apologista e prefiro resolver o problema sem recurso a tribunais judiciais ou à arbitragem, é a minha opinião.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** Normalmente, sobretudo em questões de faltas de pagamentos, temos seguro, portanto nesse caso não há recurso a nada, há o recurso ao seguro. Relativamente ao resto, há sempre uma tentativa de resolução de um potencial litígio sem recurso a qualquer tipo de tribunal, seja ele judicial ou arbitral.

**8. Vêm vantagens no uso da arbitragem?**

**R:** Tudo quanto é alternativo, tudo quanto tira ao monopólio, seja do que for, nomeadamente dos tribunais judiciais, que era a única forma de resolução de litígios há uns anos, é evidente que são sempre vantajosos. O facto de serem vantajosos quando há concorrência supostamente é quando as coisas funcionam melhor e, portanto, sobre esse ponto de vista acho muito vantajoso. Mas depende dos países e depende daquilo que estiver em causa. A minha experiência pessoal, até mesmo sem ser na Empresa B, em relação à arbitragem, não foi propriamente brilhante, portanto não é uma coisa que me fascine muito. As coisas não podem ser generalizadas, é completamente diferente de país para país, por exemplo, Espanha, é um país em que o judicial até funciona bem, já Itália trata-se de um país em que o judicial funciona mal e aí, se calhar, é mais lógico recorrer ao arbitral. Mas se me perguntar se tenho a garantia de que o arbitral vai funcionar devidamente, não tenho, mas se calhar tenho a esperança de que, como já sei que um é mau, à partida vou acreditar mais no outro. As coisas têm de ser analisadas caso a caso, até porque também depende das próprias regras de escolha dos tribunais arbitrais, que podem estar condicionadas, e nós podemos ter regras estipuladas num contrato em que obrigatoriamente há recurso ao tribunal arbitral e as regras para constituição desse tribunal já estão definidas, são regras que nos podem até agradar, como as da Câmara de Comércio Internacional. E isso tudo vai influenciar o resto. A decisão de recorrer ou não recorrer, naquilo que me diz respeito a mim, acho que tem de ser analisado no caso concreto, quais os países envolvidos, quais as regras que foram estipuladas, se é que foram estipuladas para constituir esse tribunal arbitral, como é que ele vai funcionar, entre outros aspetos.

Empresa C (Entrevista via teleconferência)

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Nós não recorremos regularmente, o que acontece é que nós atuamos na parte da fiscalização, e temos uma plataforma, que é para gestão de estacionamento. O que acontece é que há pessoas no estrangeiro que usam, e até mesmo em Portugal, que vêm cá visitar, e usam numa das nossas concessionárias, ou de alguém que contrate o nosso serviço, e, às vezes, usam ou já usaram, uma vez pelo menos, esse sistema para fazer chegar a nós uma reclamação, um litígio, neste caso. Se aconteceu, foram duas vezes no máximo.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 1.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Nós estamos habituados a gerir reclamações, fazemos parte do gabinete de *compliance* e, habitualmente, nós gerimos tudo o que é reclamações. Estamos habituados a lidar muito com o livro físico e com o livro *online* (de reclamações), com o Portal da Queixa, com a DECO. O Portal de Litígios em Linha, usamos aquela vez, porque foi através de alguém que fez uma reclamação por essa via. É benéfico porque serve para resolver um assunto que não está em concordância, mas, no meu ponto de vista, enquanto utilizadora no âmbito da profissão, acho que sim, é uma plataforma que traz o benefício de podermos, num único espaço, apresentar os argumentos face a uma reclamação, para que a empresa se possa defender no sentido de uma reclamação.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Nós temos sistemas de gestão implementados e o tratamento das reclamações seguem procedimentos internos e, neste caso em específico, nós tratamos de todas as reclamações da mesma forma, quer entrem por *e-mail*, que consideramos reclamações informais, quer entrem pelas vias oficiais, nós tratamos sempre da mesma maneira. Por isso, é mais um mecanismo, mas não posso dizer que é melhor ou pior, em termos do acesso à plataforma em si, acho que é um bocado burocrática, a plataforma em questão, tanto que, as pessoas, no seu geral, não a usam muito. Quando querem fazer uma reclamação, o livro *online*, neste momento, acho que é o que está mais (em uso), ou o *e-mail* das empresas em questão, as pessoas já fazem diretamente para lá as reclamações, e, nós gerimos isso através de um sistema de *ticket* interno, portanto está tudo rotulado. Por isso, é mais um meio de tratamento de reclamações ou de conflitos.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 1.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Não, não tenho.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

Ver resposta à pergunta n.º 3.

**8. Quais as vantagens que obtêm com o uso da arbitragem?**

**R:** É semelhante aos outros (métodos), depende de quando as pessoas utilizam este método.

**9. O que vos motivou a aderir à arbitragem e quando o fizeram?**

**R:** Nesse caso recebemos uma reclamação por essa via, e, ao respondermos, tivemos de aderir, foi basicamente uma obrigação. Foi em 2020 que ocorreu a situação.

**10. A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?**

**R:** Apenas recorremos à plataforma.

**11. Utilizam a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais?**

**R:** Foi nacional.

Empresa D (Entrevista via teleconferência)

**Antes da entrevista:** Tivemos uma (arbitragem), o ano passado, que decorreu do fim de uma relação contratual em que, inclusivamente, nós recorremos, que era um mecanismo que estava já previsto nos termos do contrato que tínhamos em vigor com essa entidade, que, caso surgisse alguma situação de litigância, o mecanismo que nós utilizaríamos para dirimir essa questão seria efetivamente uma arbitragem, portanto o processo decorreu normalmente, nós, por acaso, perdemos essa arbitragem, mas decorreu e é para nós um instrumento perfeitamente possível de estabelecer. Não temos é um histórico muito relevante de utilização desse tipo de soluções. Agora, estando perfeitamente estabelecido pelas partes que possa ser utilizado, nós não temos aí nenhuma limitação. Nós temos uma particularidade enquanto Grupo, e isto, para nós, é muito relevante, que é, nós só gostamos de estar em geografias onde se aplica a *rule of law*, é necessário ter isso muito bem estabelecido ou ter um enquadramento jurídico que permita discutir este tipo de matérias nos fóruns adequados, sejam eles os tradicionais meios judiciais, sejam mecanismos (alternativos) que, muitas vezes, são utilizados. Nós não temos um histórico significativo, mas também não temos nenhuma limitação na sua utilização. Nós, à partida, só atuamos em geografias com *rule of law*.

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Falei-te na vez recente que me lembrei, do ano passado, mas não é um mecanismo que nós nos opomos, portanto consideramos como perfeitamente acionável em qualquer circunstância.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 1.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Pode ser uma excelente forma de acelerar, muitas vezes, a resolução de litígios.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Depende muito da circunstância, é muito difícil dar-te uma resposta de sim ou não, depende da situação em concreto. Há situações e determinado tipo de contratos que sim, há outros que não, que se calhar nós, de alguma maneira, nos oporíamos porque achamos que a via judicial é muito mais objetiva do ponto de vista da sua aplicação, para outro tipo de situações, se calhar não, se calhar uma situação de arbitragem comercial resolve rapidamente, depende muito da matéria.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 1.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Sim.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** Normalmente é tribunais, nós temos uma abordagem de tentar fugir sempre quer da arbitragem quer da via judicial, portanto tendencialmente a mediação é sempre uma via alternativa que nós não nos importamos também de explorar.

**8. Quais as vantagens que obtêm com o uso da arbitragem?**

**R:** Celeridade.

**9. O que vos motivou a aderir à arbitragem e quando o fizeram?**

**R:** Neste caso, resultou de uma negociação comercial, ou seja, no próprio processo de negociação, uma das condições, definida por uma das partes, é existir um mecanismo de arbitragem para este tipo de disputas, portanto não é uma iniciativa nossa de alguma maneira promover a existência de um mecanismo contratual, normalmente esse pedido é-nos trazido mais por terceiros, portanto por entidades de outras geografias, que estão muito mais habituadas a utilizar este tipo de soluções.

**10. A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?**

**R:** Depende muito das situações. Nós temos negócios, temos diferentes tipos de áreas de atuação, participações muito específicas, desde câmaras de comércio a arbitragens que são feitas por nomeação específica de árbitros nomeados pelos advogados das partes, ou

identificados pelos advogados das partes, tens diferentes mecanismos aí. Mas câmaras de comércio, por exemplo, é uma coisa muito comum.

**11. Utilizam a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais?**

**R:** Sim, tanto num como noutro.

Empresa E (Entrevista via *e-mail*)

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Não.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Espero que não tenha de fazê-lo.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Não tenho opinião, neste momento.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Sim, suponho que deverá ser o melhor mecanismo, caso estejam ultrapassados todos os recursos diretos entre as partes.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 2.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Não tenho tido esse tipo de “experiências”.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** Até à data não foi necessário.

Empresa F (Entrevista via *e-mail*)

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Não.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Nunca se colocou essa necessidade dado que o contencioso com os nossos parceiros de negócio internacionais é inexistente.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Não temos opinião formada em experiência efetiva, dado que a Empresa F nunca esteve envolvida numa arbitragem como forma de resolução de litígios comerciais internacionais por um motivo simples: o contencioso com os nossos parceiros de negócio internacionais é inexistente, mas consideramos que pode ser vantajosa para a celeridade no tratamento de litígios.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** A Empresa F não tem uma forma predileta de resolução de litígios comerciais. Reconhecemos vantagens e desvantagens quer na arbitragem quer nos Tribunais Judiciais. O recurso à arbitragem ou aos Tribunais Judiciais é ponderado casuisticamente em função duma criteriosa análise de risco, complexidade, valores e dimensão dos negócios.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

**R:** Esperamos não ter de recorrer, mas temos já alguns contratos com clientes que contemplam cláusulas de arbitragem.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Sim.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** O contencioso com os nossos parceiros de negócio internacionais é inexistente, portanto não escolhemos ainda nenhum método para resolução de litígios pois não houve essa necessidade.

Empresa G (Entrevista via teleconferência)

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Não.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Não, as nossas relações comerciais, quer a montante, quer a jusante, quer com produtores, quer com clientes, felizmente, nunca levantaram problemas jurídicos, como o incumprimento de obrigações contratuais. Das poucas vezes em que tivemos alguma

situação desagradável, ou foi resolvida amigavelmente, conversando, ou, em última análise, em tribunal, nos tribunais comuns.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** É um método alternativo, eventualmente mais rápido do que os tribunais comuns, mais caro talvez, também. Apesar de conhecer o conceito das cláusulas compromissórias, entre outros (conceitos), não tenho de facto uma experiência prática, que permita juntar grandes comentários. Mas é um meio que existe, é um recurso massivo, felizmente nunca tivemos (que utilizar). Aquilo que nos aconteceu, em dois ou três casos, que eu tenha de memória, onde ficaram apenas previstos, felizmente, não foram utilizados, e, teve a ver com a venda da própria empresa, tivemos diferentes acionistas ao longo dos anos e a empresa foi sendo vendida de A para B e de B para C, e, nesses contratos de compra e venda, ficaram estabelecidas algumas cláusulas que previam o recurso à arbitragem no caso de litígios. Agora, na nossa atividade, no nosso dia a dia, não temos essa necessidade, nem temos contratualmente previsto isso (o uso da arbitragem), mesmo em contratos que tenhamos, quer com clientes, quer com fornecedores, naqueles contratos maiores e mais pesados, não é um recurso que usemos.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Não posso fazer *benchmarking* disso.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

**R:** Eventualmente, sim. Não temos tido necessidade porque não temos contencioso que justifique isso. Não temos uma vida comercial problemática, mas seria uma das possibilidades, dependendo da natureza do conflito. Temos noção que sendo mais cara, por norma a arbitragem é mais rápida, o que pode ser benéfico.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Sim. A nossa máquina judicial interna nacional é lenta, a internacional em alguns casos, que tivemos de recorrer a tribunais estrangeiros, também não achei que fosse muito mais rápida, portanto digamos que a máquina da justiça é lenta. A ideia que eu tenho, que não é científica, é que a arbitragem é mais célere e permite resolver de forma mais rápida os litígios.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** Acho que nós não temos nenhuma ação judicial, nem como autor, nem como réu ou ré, há dez anos, temos relações, quer com clientes, quer com fornecedores, históricas já,

com um conhecimento grande e um nível de confiança elevado, e isso, de facto, facilita muito as coisas, mesmo que haja qualquer coisa, qualquer grão, que possa entrar dentro da engrenagem, acaba por ser resolvido de forma amigável. Não temos experiência prática (com a arbitragem), tivemos alguns contratos, dois ou três contratos, onde isso ficou previsto: o recurso à Câmara de Comércio Luso Alemã, à Chamber of Langdon, entre outros. Ou seja, nunca foi necessário, mesmo nessas poucas vezes, em que isso ficou consignado. Tentamos resolver de forma amigável, até porque a gente sabe que a arbitragem é cara, é extremamente cara.

Empresa H (Entrevista via *e-mail*)

- 1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

R: Não.

- 2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

R: Para já não, porque temos advogados próprios para tratar do assunto.

- 3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

R: É bastante mais onerosa do que os meios tradicionais de defesa.

- 4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

R: Não, sendo mais onerosos e sem sabermos se é mais ágil, não temos conhecimento.

- 5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

R: Gostaríamos de ter mais informação sobre isso, se puder nos dar, agradeceríamos.

- 6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

R: Sim, consideramos útil.

- 7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

R: Chegando a consenso judicial com as partes envolvidas.

Empresa I (Entrevista via *e-mail*)

A Empresa I abordou as questões como um todo, explicando a sua experiência e ponto de vista numa só resposta.

R: Apresentamos um pequeno testemunho em nome da Empresa I, relativamente ao tema em estudo, tomando por base as questões por si apresentadas.

A Empresa I utiliza, há mais de 30 anos, cláusulas de compromisso arbitral em vários contratos, nomeadamente em contratos de distribuição referentes a mercados importantes. Todavia nunca esteve envolvida, até à data, em qualquer processo de arbitragem. Somos, pois, levados a considerar que a introdução da cláusula de arbitragem, nos contratos de distribuição, acaba por constituir um fator dissuasor de litígio entre as partes.

O recurso à arbitragem apresenta-se como potencialmente vantajoso em termos de celeridade, e de maior neutralidade, porquanto contrapõe-se a figura do árbitro à figura do juiz, que não partilha da nacionalidade de uma das partes. E isto conduz-nos à adequação para transações internacionais, com vantagens em termos de flexibilidade de aplicação de Direito autónomo, combatendo-se aqui sentimentos de insegurança que possam advir face a tribunais estrangeiros (exemplo: contrato entre empresa portuguesa e japonesa, sem necessidade de se escolher um país em detrimento do outro), com regras processuais que uma das partes desconhece e com a normal exposição que daí lhes pode advir, portanto sinaliza-se ainda a questão da preservação da reputação. Identifica-se também um grau de confidencialidade acrescida, tanto relativamente ao próprio processo, como na não publicitação das sentenças. E, por fim, o facto de as sentenças arbitrais serem objeto de um processo de reconhecimento internacional mais simples do que as decisões judiciais.

Por outro lado, a arbitragem é, por norma, mais dispendiosa.

No fundo, não há para nós um método de resolução de litígios que prevaleça sobre o outro, e a opção depende sempre de uma ponderação caso a caso. Se não vejamos, nem todas as disputas podem ser submetidas à arbitragem; e estamos ainda e sempre dependentes do consenso da parte contrária, uma vez que sendo a arbitragem voluntária por natureza, o tribunal arbitral só resolverá validamente os litígios que as partes tenham, de comum acordo, aceitado submeter-lhe.

Para futuro, a Empresa I poderá vir, ainda, a considerar, a mediação como um método de resolução alternativa de litígios vantajoso, por virtude da agilidade na resolução de conflitos, na economia e preservação do relacionamento entre as partes, eventualmente eficaz em contratos de menor dimensão e custo económico.

Empresa J (Entrevista via *e-mail*)

- 1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** A Empresa J tem neste momento a decorrer uma ação judicial com recurso à arbitragem. A primeira sessão ocorreu precisamente esta semana, 25/01. A ação que decorre em Israel onde, segundo nos informaram, os juízes “aconselham quase sempre” a mediação antes de irem a tribunal.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Nunca tínhamos pensado antes. Creio que depende do tipo de litígio, mas, se a experiência que mencionei acima for positiva, seguramente iremos sugerir a arbitragem no caso de termos novos casos.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Neste momento, a opinião é positiva. O mediador encontra vários pontos em que as partes até estão de acordo e depois foca-se nos pontos onde não estão, incentivando um diálogo. Este método acaba por aproximar as partes o que pode potenciar um acordo.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Sim, consideramos. Basicamente, redução de custos e de tempo de litígio.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

**R:** Respondido acima.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Temos muita experiência, sobretudo em Portugal e Espanha, e sim consideramos bastante útil qualquer forma que acelere as decisões no âmbito de litígios comerciais.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** Normalmente, recorreremos aos tribunais tradicionais.

Empresa K (Entrevista via *e-mail*)

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Nunca recorremos.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Nunca pensamos no assunto, porque as nossas transações são feitas com cobertura de seguro de crédito.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Não temos opinião formada por falta de informação e necessidade.

**4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Não, julgamos que não terá força suficiente para resolver litígios acentuados, que por vezes nem os tribunais o conseguem.

**5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

**R:** Eventualmente poderemos vir a utilizar dependendo de informação mais concreta sobre o assunto.

**6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Temos experiência e seria útil formas mais expeditas.

**7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** Vendas com seguro de crédito, Tribunais e empresas de cobrança (pré-contencioso).

Empresa L (Entrevista via teleconferência)

**1. A empresa recorre regularmente, ou já recorreu, no passado, à arbitragem, como forma de resolução de litígios comerciais internacionais?**

**R:** Internacionais, não. A nível nacional, sim. Às vezes temos algum género de litígio com clientes em que temos de remeter ao centro de arbitragem e o centro de arbitragem toma as suas conclusões.

**2. Caso nunca tenham recorrido a esta forma de resolução de litígios, já pensaram em fazê-lo?**

**R:** Os centros de arbitragem, por norma, resolvem conflitos de interesses entre a empresa e o cliente final. Para já, a nível internacional, a nossa maior posição de mercado neste momento é Angola, já foi Espanha, mas atualmente o nosso maior volume de exportação é para Angola. Para já, até agora, todos os litígios com o consumidor temos conseguido resolver diretamente com o cliente. Por norma, é exequível arranjar um ponto de equilíbrio entre os nossos interesses e os interesses do cliente.

**3. Qual a opinião que têm em relação à arbitragem comercial internacional?**

**R:** Vou ser muito sincero, por norma, a única coisa que noto em relação aos centros de arbitragem é que eles são tendencialmente mais pelo cliente, isto é, nós argumentamos tecnicamente, mas no fim não adiantou de nada, pois ele tendeu em relação ao cliente. Eu equiparo o centro de arbitragem mais a uma posição de salvaguarda do cliente e não, como o nome o diz, de arbitragem.

### **3. 1 Não ficaram com a sensação de que tinha sido uma decisão justa?**

**R:** Normalmente nunca é justo. Aqui em Portugal, mesmo com a ASAE, nós argumentamos com bases sólidas, mas são sempre tendencialmente a favor do cliente, do consumidor final.

### **4. Consideram a arbitragem o melhor método para a resolução de litígios comerciais internacionais? Se sim, porquê? E, se não, porquê?**

**R:** Na minha opinião pessoal, eu julgo que esta seria a forma correta de resolver litígios entre o consumidor e a empresa, se realmente os centros de arbitragem fossem imparciais e se analisassem com uma visão imparcial ambos os lados, pegar nas duas exposições, analisá-las e tomar decisões com base naquilo que foi facultado por ambas as partes. Tendencialmente isso não acontece. Apesar de serem submetidos todos os documentos técnicos, acabam por, por norma, dar razão ao cliente.

#### **4.1 Consideram que, o que falha à arbitragem, é o fator de sentirem que a decisão final é injusta?**

**R:** Certo, na minha opinião, eu considero que o centro de arbitragem devia ser uma entidade imparcial e tomar decisões com imparcialidade, e, da experiência que eu tenho, não é isso que acontece.

### **5. Se ainda não recorreram à arbitragem, futuramente pretendem fazê-lo?**

Ver resposta à pergunta n.º 1.

### **6. Têm experiência com tribunais judiciais e consideram útil arranjar uma forma mais expedita de resolver litígios comerciais?**

**R:** Por norma, quando existe um litígio, o cliente arranca sempre com uma reclamação no livro de reclamações e essa reclamação é automaticamente comunicada à ASAE e, a ASAE, no fundo, já faz essa arbitragem entre o cliente e o vendedor.

### **7. Se não recorrem à arbitragem, que outros métodos escolhem utilizar?**

**R:** O nosso método, por norma, é entrar sempre em contacto com o cliente e tentamos fazer um acordo, a salvaguardar ambas as partes, 99% das situações são resolvidas assim. O cliente faz a exposição, os nossos serviços centrais entram em contacto com o cliente, é abordado o cliente, é encontrado um ponto de equilíbrio entre ambas as partes, no qual ninguém fique prejudicado na situação. Salvo muito raras exceções, quando os casos vão parar à ASAE e ao centro de arbitragem, são situações de mau uso (das peças de roupa), nesses casos, por norma, quando vamos para litígio, o cliente ganha.

### **8. Quais as vantagens que obtêm com o uso da arbitragem?**

**R:** Sendo sincero, não vejo nenhuma vantagem. Acho que as empresas que mediam conflitos, como a DECO, Portal da Queixa, entre outras, não deviam existir. Nestes casos as queixas são apresentadas *online* e ficam nos motores de busca, apesar dos litígios terem sido resolvidos, o que não é justo, nem bom para as marcas. Temos muitos casos, no Portal da Queixa, em que damos resposta, resolvemos o problema, e o cliente não vai lá fechar a notificação, no Portal da Queixa, acabando por atribuir uma nota negativa à entidade, que já respondeu e não tem culpa de o cliente não dar o caso como encerrado. Com a liberalização do mercado de arbitragem, fizeram com que surgissem empresas que fazem tudo menos arbitrar. No Portal da Queixa, por exemplo, se comprarmos uma conta *premium* podemos fechar nós as reclamações. Se reparar, a maior parte das reclamações no Portal da Queixa, contêm uma resposta da entidade, mas depois o cliente não dá como concluída e isso faz com que todas as marcas, praticamente, tenham muitas reclamações no Portal da Queixa para resolver, quando já está resolvido.

**9. O que vos motivou a aderir à arbitragem e quando o fizeram?**

**R:** É obrigatório por lei, não é a escolha da empresa. Os centros de arbitragem são obrigatórios por lei, a ASAE obriga. Depois, o processo judicial ocorre, caso a ASAE ou o centro de arbitragem não consigam resolver o conflito, aí sim, vai para um tribunal administrativo ou comercial.

**10. A que centro de arbitragem recorrem ou já recorreram?**

**R:** Usamos o centro de arbitragem do Porto, uma vez que somos sediados no Porto. Normalmente, as empresas utilizam os centros de arbitragem do polo onde estão inseridas.

**11. Utilizam a arbitragem tanto em conflitos internacionais como nacionais?**

**R:** Apenas nacionais.