

OS CONFLITOS COMERCIAIS NO PLANO INTERNACIONAL PRIVADO: UMA ANÁLISE COMPARATIVA

João Victor Philippi Silveira ¹

Resumo

O presente artigo, “Os conflitos comerciais no plano internacional privado: uma análise comparativa da via resolutiva mais adaptada à aplicação da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias”, tem como objetivo demonstrar, por meio de uma análise comparativa, a aplicabilidade de dois distintos métodos de resolução de conflitos decorrentes de contratos inseridos pela matéria da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), para então, após esta averiguação, concluir por aquele de maior efetividade. A fim de se alcançar tal intuito, será o estudo dividido em três partes. Inicialmente, irá traçar um panorama histórico da Convenção, informando não apenas contexto que levou a sua criação mas em qual passo a CISG se encontra atualmente. Ademais, no mesmo espaço se pretende revelar tanto o seu conteúdo textual quanto a compreensão doutrinária à respeito. Por conseguinte, o artigo buscará, de modo geral, esclarecer os dois métodos utilizados pelos operadores de um contrato internacional para dirimir um conflito nele existente, quais sejam a arbitragem ou a via jurisdicional, partindo desde sua definição até seus princípios. Ao final, quando comparado os métodos aplicados em questões derivadas da CISG, será demonstrado que a arbitragem, em que pese seja reconhecido doutrinariamente como um método alternativo de resolução de conflitos, no que diz respeito à esta matéria específica, é o principal instituto capaz de dar fiel aplicação à Convenção, trazendo entre outros benefícios, mais segurança à sua aplicação uniforme e global.

Palavras-chave: Resolução de conflitos. CISG. Arbitragem. Via Jurisdicional.

¹ Graduando em Direito. Faculdade Cesusc. E-mail: joao.vpsilveira@gmail.com