

ESTUDIOS

Artículos

INTRODUCCIÓN A LA ADQUISICIÓN DE AERONAVES

Enrique Alfredo Carlos Pimentel Febres¹

Resumen: *La colaboración explica de forma simplificada las principales instituciones y tendencias que conforman al contrato de adquisición de aeronaves desde una perspectiva internacional, haciendo también referencia al régimen jurídico aplicable en Venezuela y enfocándonos especialmente en la adquisición de aeronaves nuevas de tipo comercial.*

Palabras clave: *Adquisición de aeronaves – Contrato de compraventa – Métodos de financiamiento – Aeronaves – Aerolíneas.*

SUMARIO. Introducción. **I.** Consideraciones preliminares sobre la adquisición de aeronaves nuevas. **II.** El procedimiento para adquirir una aeronave. **III.** El contrato de compraventa. **1.** La determinación del bien dado en venta. **2.** Precio y pagos. **3.** La inspección de la aeronave. **4.** La entrega de la aeronave. **5.** Garantías. **IV.** La ejecución de la compraventa en Venezuela.

INTRODUCCIÓN

Para iniciar operaciones aéreas todas las empresas deben contar con un elemento fundamental: que dicha empresa se encuentre en posesión de aeronaves para que ejecuten las rutas aéreas establecidas en el plan de negocios de la misma. Una empresa que no cuente con aeronaves simplemente no puede ser considerada como una empresa que se dedique al transporte aéreo y, por lo tanto, no poseer aeronaves conlleva por lo general a la pérdida del Certificado de Operador Aéreo (AOC) y a la condición de Aerolínea.

¹ Abogado egresado de la Universidad Católica Andrés Bello (2019). Magister en Derecho de la Aviación de la Universidad de Toulouse I Capitole (2020). Estudios en Gestión en Derecho Aeronáutico, Drones como Tecnología Dual y Derecho de Competencia y su Aplicación a la Industria de la Aviación en el CEADAE, el LISA Institute de Madrid e IATA, respectivamente. Se ha desempeñado como Consultor Jurídico de Corporación Alas de Venezuela (Aerpostal Alas de Venezuela, Organización de Mantenimiento Aeronáutico N° 01, Centro de Instrucción Aeronáutico N° 47). Profesor del Diplomado de Derecho Aeronáutico CIDEP – Universidad Monteávila.

Ahora bien, una empresa puede poseer aeronaves principalmente a través de dos figuras jurídicas: el arrendamiento de aeronaves (que puede ser a su vez operacional o financiero), el cual únicamente implica la posesión de la aeronave y no la propiedad de la misma, o puede por otro lado, adquirir dichas aeronaves, lo cual conlleva por lo general una gran inversión monetaria, que en la mayoría de los casos debe ser financiada por terceros para mantener la liquidez de la aerolínea o por no poseer en el momento suficientes recursos para ejecutar dicha inversión.

El propósito del presente trabajo es exponer entonces, las principales características del contrato de compraventa de aeronaves, su procedimiento y sus disposiciones, enfocándonos principalmente en las aeronaves nuevas de tipo comercial.

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES SOBRE LA ADQUISICIÓN DE AERONAVES NUEVAS

Antes de referirnos a la compraventa de aeronaves es necesario hacer unas consideraciones previas sobre la adquisición de aeronaves.

Cuando aludimos a la adquisición de aeronaves nos estamos refiriendo para el propósito del presente artículo a la adquisición de una aeronave como tal, no a la adquisición de los motores de una aeronave o la adquisición exclusiva de la estructura de la aeronave.

Como primera consideración debemos recordar que una aeronave está compuesta principalmente por dos elementos: su estructura (que contiene, el fuselaje, sus alas, sus alerones, etc.) y, por otra parte, sus motores.

Una de las partes más valiosas de la aeronave son sus motores, pudiendo en muchos casos llegar a costar estos más que la propia estructura de la aeronave. Por ende, en el mundo de aviación es normal que existan contratos dirigidos a adquirir únicamente los motores de la aeronave, conocidos sencillamente como una compraventa de motores de la aeronave, los cuales cuentan con un régimen jurídico especial ya que, por ejemplo, a diferencia de la adquisición de aeronaves los motores pueden ser objeto del régimen jurídico establecido en la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980², norma que excluye los contratos de adquisición de aeronaves, tal como se establece en su artículo 2.

² Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías firmada en Viena el 11-04-1980.

En esta misma línea de ideas, una persona puede adquirir únicamente la estructura de la aeronave, compuesta por todos aquellos elementos de la aeronave con excepción de los motores. Sin embargo, teniendo en cuenta que la estructura de la aeronave no puede ser considerada como una aeronave hasta que la misma se encuentre equipada con sus respectivos motores, según aquello que establece el artículo 1 del anexo 1 del Convenio de Chicago³ donde se señala que una aeronave es “Toda máquina que puede sustentarse en la atmósfera por reacciones del aire que no sean las reacciones del mismo contra la superficie de la tierra”, su régimen jurídico sería entonces similar al de la adquisición de motores, más que de aeronaves.

Como segunda consideración preliminar es necesario establecer que una aeronave como cualquier otro bien puede adquirirse nueva o puede adquirirse usada. El negocio jurídico en cada uno de los casos es básicamente el mismo, pero el contrato contendrá algunas diferencias, las cuales se expondrán a lo largo del presente trabajo. Las aeronaves que se adquieren como nuevas, siempre tendrán como vendedor al fabricante o de ser el caso, el financista.

II. EL PROCEDIMIENTO PARA ADQUIRIR UNA AERONAVE

El procedimiento para celebrar una compraventa de aeronaves está compuesto por la conjunción de dos negociaciones: la necesaria para adquirir la aeronave y, por otro lado, la negociación referida al financiamiento requerido para adquirirla.

Ahora, resulta preciso referirnos a los pasos que se deben ejecutar para que se adquiera una aeronave, los cuales inician desde antes que exista una aeronave para adquirir y concluyen con la entrega o tradición de la aeronave. Los mismos, se pueden contemplar fácilmente a través del siguiente esquema: 1. Selección de aeronave. 2A. Opción de compra y acuerdo de confidencialidad. 2B. Negociación del financiamiento. 3A. Contrato de financiamiento, que variará según el tipo. 3B. Contrato de compraventa. 4. Inspección y vuelo de prueba. 5. Entrega.

Visto el esquema anterior, procedamos a explicar los pasos para la adquisición de aeronaves:

El paso identificado como (1) referido a la selección de la aeronave, para la posterior adquisición de la aeronave, siempre se verá representado en un proceso formal de búsqueda y selección del tipo de aeronave adecuado.

³ Convenio sobre Aviación Civil Internacional firmado en Chicago el 07-12-1944, 9° ed., Organización de Aviación Civil Internacional, Documento 7300/8. 2006.

Recordemos que una aeronave es al final del día una inversión monetaria, la cual representa en el caso de las aerolíneas un requisito para cumplir el plan de expansión comercial de la misma, ello al servir la aeronave como herramienta para obtener ganancias por parte de la línea aérea.

La selección de una aeronave errónea puede acarrear consecuencias pecuniarias gravosas para la empresa. Lo anterior será consecuencia, por ejemplo, de costos operativos superiores a las ganancias que se pueden obtener para la explotación de determinadas rutas. Un ejemplo claro de ello, se puede apreciar con las diversas aerolíneas que operaban el Airbus 380, aeronave que, por su inmenso tamaño, era dificultosa de llenar, y, por lo tanto, de pagar sus costos operativos. Esto conllevó a que dicha aeronave dejara de ser comprada por las aerolíneas y, en cambio, estas optaran por adquirir aviones más pequeños, los cuales gracias a las nuevas tecnologías poseen el mismo rendimiento.

El paso identificado como (2A) referido a la opción de compra refleja el primer paso real para la celebración del contrato de compraventa. El mismo se refiere a la celebración de un precontrato de opción de compra o como también se le denominará, una *carta de intención*, que tendrá lugar únicamente luego de identificada la aeronave que se busca adquirir e iniciadas las negociaciones por la misma.

El precontrato de opción de compra o la carta de intención no es más que un contrato celebrado por las partes donde el vendedor se comprometerá a vender al comprador una aeronave determinada. Dicho contrato, por lo general, poseerá las condiciones macro según las cuales se realizará la compraventa como plazos, jurisdicción aplicable, buena fe de las partes, entre otras.

En caso de tratarse de un contrato dirigido a adquirir aeronaves nuevas, la regla general es que el vendedor solicitará al comprador, al momento de la celebración del contrato de opción de compra, el pago de un anticipo, el cual va dirigido a garantizar al fabricante la voluntad del comprador de adquirir dicha aeronave, y a su vez, compromete al fabricante a iniciar los trabajos para confeccionar la misma. Mientras que, en caso de contratos de compra de aeronaves usadas, corresponderá al vendedor decidir si este requerirá el pago de un anticipo por parte del comprador a manera de arras.

Uno de los elementos más importantes que debe tener dicho precontrato de opción de compra es que se celebre junto a un acuerdo de confidencialidad entre las partes. Dicha confidencialidad es fundamental en los contratos de compraventa de aeronaves nuevas. Ello como consecuencia de que cada operación de compraventa entre el fabricante y el comprador será única, con condiciones que se adapten a las necesidades de ambas partes, siendo el

elemento variable más importante el precio escalonado de las aeronaves (el cual será explicado con posterioridad).

Para garantizar entonces que todas las operaciones de compra venta sean únicas y no se vean influenciadas por otras operaciones para adquirir aeronaves celebradas con otros clientes, se requerirá entonces cláusulas exigentes en cuanto a la confidencialidad de la operación y la obligación de las partes para preservar dicha confidencialidad.

Con respecto al paso identificado como (2B) referido a la negociación de financiamiento, este se ejecutará de forma paralela al paso (2A), puesto que se refiere al inicio de negociaciones para celebrar un contrato de financiamiento aeronáutico con los financistas, ya que como hemos venido estableciendo a lo largo del presente trabajo será necesario en la mayoría de los casos algún tipo de financiamiento para poder celebrar el posterior contrato de compraventa, ello como consecuencia de la magnitud de la inversión económica que esta acarrea.

El tipo de financiamiento que se otorgue dependerá sobre todo de los propios financistas, puesto que los mismos, tomando en cuenta los elementos más importantes de la operación, determinarán el grado de riesgo, si vale la pena ejecutar dicha inversión y bajo que figura jurídica se realizaría.

Entre estos elementos de la operación caben destacar los siguientes: *la identidad del operador*, la cual ayuda a determinar si es un sujeto solvente o no y si el mismo representa un riesgo al momento de pagar o para la propia aeronave; y por otro lado, *el lugar donde planea ser operada dicha aeronave*, puesto que dependiendo del territorio, podría verse afectada la inversión al variar el precio de la aeronave o podrían ser más complicados los mecanismos para recuperar la aeronave en caso de una eventual insolvencia.

Por último, es necesario establecer que los tipos de financiamientos aeronáuticos más comunes a los cuales podría recurrir el financista. Estos serían: arrendamientos financieros, préstamos, préstamos a través de estructuras del mercado de capitales, ventas con reserva de dominios y la figura de la “venta y arrendamiento devuelta” (*sale and lease back*).

Con respecto al paso identificado como (3A) referido al contrato de financiamiento, el mismo se refiere a la celebración eventual del respectivo contrato de financiamiento acordado por parte del comprador y el financista. Dicho contrato debe ser realizado antes de celebrar el contrato definitivo de compraventa, puesto que se requerirá para la venta que se cuente con la totalidad del precio de la aeronave.

Sobre los pasos siguientes nos referiremos a lo largo del próximo punto del presente trabajo.

III. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

La adquisición de aeronaves se ejecuta a través de la celebración de un contrato de compraventa por parte de los interesados, rigiéndose el mismo en el caso de Venezuela por aquello que establecen los artículos 1.474 y siguientes del Código Civil⁴.

Al ser un contrato de compraventa tradicional, sus caracteres definitorios serán similares a cualquier otro contrato de compraventa que se celebre para adquirir un bien, en específico me refiero a lo siguiente: (i) El contrato es consensual, lo que significa que se perfeccionará una vez se preste, el consentimiento de las partes; (ii) El contrato es bilateral perfecto, puesto que surgirán obligaciones recíprocas entre las partes; (iii) El contrato es oneroso; (iv) Es un contrato traslativo de dominio; y (v) Es un contrato típico, puesto que el mismo se encuentra en la norma.

Respecto al consentimiento, se debe contar con la oferta, que representa la manifestación de voluntad de vender por parte del vendedor y debe contener todos los elementos de la compraventa (objeto, precio, condiciones, etc.) y, por otro lado, la aceptación de la oferta por parte del comprador, aceptación que debe versar sobre la totalidad de la oferta sin establecer nuevas condiciones. Una vez se tengan ambos elementos, se puede afirmar que se prestó el consentimiento para celebrar el respectivo contrato y, por lo tanto, el mismo se perfeccionaría en dicho momento. Lo anterior, se encuentra regulado en Venezuela en el Código Civil, en sus artículos 1.137 y siguientes.

Para la adquisición de aeronaves se requiere entonces la celebración de un contrato de compraventa tradicional, compuesto por disposiciones comunes a las de cualquier contrato de este tipo, y por disposiciones propias de contratos aeronáuticos. A continuación procedamos a analizar las mismas:

1. La determinación del bien dado en venta

Una de las partes más importantes al momento de celebrar una compraventa es la determinación y descripción del bien que se está dando en venta, la cual debe ser sumamente exacta.

En el presente caso, la individualización de la aeronave que se está dando en venta se dará a través del establecimiento en el contrato de los seriales que identifican a la aeronave y sus motores, así como el establecimiento de la respectiva matrícula de la aeronave.

⁴ Gaceta Oficial N° 2.990 Extraordinario del 26-07-1982.

Aunado a ello, también deberá establecerse por parte del vendedor, en el respectivo contrato de compraventa, una serie de elementos que describirán el estado en el cual se encuentra la aeronave, ello adquiriendo especial importancia al momento de la compra de aeronaves usadas. Entre otras cosas, señalamos los siguientes elementos: (i) Las condiciones técnicas en las cuales se encuentra la aeronave, incluyendo ello horas de vuelo de la aeronave, las horas que poseen cada uno de los motores, mantenimientos que se han realizado en la aeronave, cuando será el próximo mantenimiento mayor para la aeronave o sus motores, funcionalidad de todos los componentes de la aeronave de acuerdo al manual del fabricante, entre otros; (ii) La aeronavegabilidad de la aeronave o no, acompañada, de ser el caso, por el respectivo certificado de aeronavegabilidad de la misma; (iii) La configuración que posee la cabina (número de asientos y su tipo); (iv) Pintura y logos con los cuales será entregada la aeronave; (v) Equipos de apoyo con los cuales cuenta la aeronave al momento de ser entregada, como, por ejemplo, carros para el catering u hornos; y (vi) Manuales con los cuales cuenta la aeronave.

Por último, es necesario señalar que en el caso de venta de aeronaves nuevas también deberá especificarse el entrenamiento que se requiere para poder operar dicha aeronave, centros de instrucción habilitados para prestar dichos entrenamientos y en algunos casos se especificará hasta el precio del mismo si se realiza en centros del fabricante.

2. Precio y pagos

Para la venta de aeronaves nuevas es necesario hacer una distinción entre los conceptos de “precio de catálogo” y “precio real” de la aeronave.

Cuando la industria hace referencia al precio de catálogo, se está refiriendo por lo general al precio inicial y público de la aeronave, bajo este precio se comercializará la misma, pero este no será el precio que se pagará por parte de los compradores, puesto que el precio de las aeronaves nuevas se caracteriza por ser un precio “escalonado”, ello quiere decir, que el precio dependerá de las condiciones que se negocien en dicho contrato y sobre todo, de la cantidad de aeronaves que se vendan en dicha operación de venta.

El precio que terminará pagando el comprador se conocerá como el “precio real” de la aeronave, pero el mismo será estrictamente confidencial y será uno de los principales elementos que se proteja a través del acuerdo de confidencialidad celebrado por las partes.

Otra de las características respecto a los contratos de venta de aeronaves consiste en que el precio, por lo general, siempre se verá determinado en

dólares de los Estados Unidos de América, independientemente de quien es el vendedor y de dónde se encuentra, demostrando la primacía de dicha moneda en la industria aeronáutica.

Respecto a los pagos, en el contrato se establecerá por lo general quién será el encargado de ejecutar dichos pagos y cuál será el método de pago correspondiente, incluyéndose en caso de tratarse de transferencia bancaria las cuentas desde donde se realizarán los pagos y a cuáles cuentas debe realizarse las respectivas transferencias (cuentas del comprador y del vendedor). Resulta curioso agregar que algunos fabricantes como es el caso de Airbus poseen sus propios bancos para que dichas transferencias o depósitos se realicen con mayor seguridad y eficacia.

Por otro lado, en el caso de la adquisición de aeronaves nuevas, será necesario establecer en el contrato el calendario de pagos, el cual contendrá las fechas toques en las cuales se deberán cancelar las sumas especificadas hasta que se llegue al precio total de la aeronave. Este calendario inicia con el pago del anticipo, el cual se otorga con la celebración de la opción de compra o carta de intención y finaliza antes de la entrega de aeronaves. La regla general es que ningún fabricante entregará una aeronave que no se haya cancelado en su totalidad, bien sea por el comprador o por los financistas.

Por último, también deberá establecerse al momento de la determinación de pagos cuáles serán los intereses que corresponderá pagarse en caso de retraso en el cumplimiento de las obligaciones por cualquiera de las partes: en el caso del comprador de pagar el precio y en el caso del vendedor de entregar el bien.

3. La inspección de la aeronave

Uno de los momentos más importantes durante la compraventa es la inspección que debe realizarse de forma previa a la entrega de la aeronave. Dicha inspección deberá ser realizada por el personal técnico del comprador con presencia del personal técnico del vendedor, y buscará comprobar que todos los elementos establecidos en el contrato con respecto a la determinación de la aeronave y de su estado son ciertos.

La inspección se encontrará dividida, principalmente, en dos fases: una primera fase que se realizará en tierra, que va enfocada sobre todo a comprobar el estado de la aeronave y que la misma cuente con sus respectivos mantenimientos al día, o tal como se establece en el contrato y, por otra parte, la realización de un vuelo de prueba, el cual va dirigido a demostrar que la aeronave no posee ningún defecto al momento de su uso. La regla general es que el vuelo de prueba se realizará por parte del personal del vendedor, y,

por lo tanto, el mismo será el único responsable en caso de cualquier suceso durante su ejecución.

La importancia de la inspección estriba sobre todo en el principio de que la aeronave se entrega donde está y como está, ello quiere decir que luego de realizada la inspección y una vez entregada la misma, el vendedor se liberará de la responsabilidad sobre el bien, puesto que, a partir de la inspección, se supondrá que el comprador está conforme con el estado de la aeronave y, en consecuencia, la aceptación de la misma será entonces absoluta.

La única excepción a dicho principio será la responsabilidad del fabricante por defectos en el bien, los cuales podrán ser defectos de diseño, defectos de fabricación o fallos de advertencia en el caso de defectos de la cosa.

En caso de encontrar el comprador alguna inconformidad en la aeronave durante la inspección, será el deber del vendedor subsanar la misma en el plazo que se pacte para ello, posteriormente, el comprador contará con la posibilidad de volver a inspeccionar el respectivo bien.

4. La entrega de la aeronave

La entrega de la aeronave constituye la obligación principal del vendedor, la cual deberá realizarse en la fecha y condiciones establecidas en el contrato.

En el caso de la compra de aeronaves nuevas, el plazo entre la celebración del contrato y la entrega de la aeronave será aproximadamente de entre tres a cinco años, dependiendo de qué tipo de aeronave se está adquiriendo y de quién es el fabricante. Lo anterior, como consecuencia directa de que las aeronaves nuevas se adquieren antes de su fabricación y existe una lista de espera de varios años.

Junto con la entrega de la aeronave, deberá entregarse también una serie de documentos, a saber: (i) Factura de venta de la aeronave (*bill of sale*); (ii) Acta de entrega de la aeronave, la cual deberá ser firmada por ambas partes; (iii) Manuales de la aeronave; (iv) Los registros o “libros” de mantenimiento de los motores, fuselaje y demás componentes; (v) Certificados que posea la aeronave (aeronegabilidad, matrícula, ruidos, entre otros); (vi) Documentos de importación de la aeronave o documentos que se requieran por las autoridades para exportación de la misma; y (vii) En fin, cualquier otro documento que sea requerido por el comprador y sea propio de la aeronave.

5. Garantías

Por último, es necesario señalar que en caso de adquirirse aeronaves usadas, por lo general, el vendedor no otorgará ninguna garantía especial sobre la aeronave, ello como consecuencia del principio anteriormente referido de que las aeronaves se entregan donde están y como están.

A diferencia de las aeronaves usadas, las aeronaves nuevas se entregarán con garantías por parte del fabricante, las cuales serán entregadas no únicamente por el fabricante de la aeronave, sino también, por los fabricantes de los componentes de las aeronaves.

A título de ejemplo, en el caso de un Airbus 320 Neo, Airbus entregará garantías por la estructura de la aeronave, pero los motores tendrán una garantía por parte de su fabricante y lo mismo sucederá con la aviónica de la aeronave. Es decir, cada fabricante entregará una garantía por su respectivo producto.

Estas garantías se refieren a la reparación o sustitución de aquellos componentes que presenten defectos durante el período de vigencia de la misma, período que será negociado durante el contrato pero regularmente oscila de entre tres a cinco años.

También resulta menester establecer que dichas garantías podrán ser transferidas a terceros (un nuevo comprador de la aeronave) si así se pacta en el contrato de compraventa inicial.

IV. LA EJECUCIÓN DE LA COMPRAVENTA EN VENEZUELA

En el caso de Venezuela, el procedimiento para la celebración de un contrato de compraventa de aeronaves será similar al de otros países, siguiendo los pasos previamente mencionados en el presente trabajo.

A pesar de ello, existe una característica que debe ser tomada en cuenta al momento de autenticar el documento de compraventa, me refiero a la existencia de notarías especiales en materia aeronáutica que serán las únicas que podrán conocer este tipo de documentos. Ello se encuentra consagrado en la Resolución N° 481 publicada en la Gaceta Oficial de la República N° 40.568 de fecha 23-12-2014, la cual le otorga le exclusividad en la competencia para conocer documentos aeronáuticos a siete notarías a nivel nacional, dependiendo de la ubicación territorial donde se realice la compraventa: (i) Notaría Pública Cuarta del Municipio Libertador del Distrito Capital; (ii) Notaría Pública Primera de Barquisimeto, Estado Lara; (iii) Notaría Pública Primera de Barinas, Estado Barinas; (iv) Notaría Pública Primera de Cumaná, Estado Sucre; (v) Notaría Pública Primera de Ciudad Bolívar, Estado

Bolívar; (vi) Notaría Pública Primera de Mérida, Estado Mérida; y (vii) Notaría Pública Segunda de Porlamar, Estado Nueva Esparta.

Luego de celebrado y autenticado el documento, el mismo deberá ser registrado acorde a aquello que establecen los artículos 18 y 19 de la Ley de Aeronáutica Civil⁵, al señalar lo siguiente:

Artículo 18. Naturaleza Jurídica. Las aeronaves civiles venezolanas, aún cuando estén en construcción, en todo o en parte, son bienes muebles registrables de naturaleza especial, conforme al ordenamiento jurídico.

Artículo 19. Registro Aeronáutico Nacional. El Registro Aeronáutico Nacional es de carácter público, dependiente de la Autoridad Aeronáutica y se regirá por los principios registrales de publicidad y seguridad jurídica, para lo cual se llevarán los libros necesarios donde se inscribirán los documentos y títulos relativos a la propiedad, gravámenes, actos, contratos de utilización de aeronaves y acuerdos similares, personal aeronáutico, infraestructura, concesiones o permisos y todo aquello que establezca la normativa aeronáutica que organiza y regula su funcionamiento.

Los documentos requeridos por el Registrador Aeronáutico Nacional a las autoridades o personas competentes públicas o privadas, serán remitidos con carácter obligatorio. (Destacado agregado).

Por último, todos los requisitos y procedimientos necesarios para el registro de dichos documentos se regularán de acuerdo a aquello que establece la Regulación Aeronáutica Venezolana N° 47 en su sección 28 y siguientes⁶.

⁵ Gaceta Oficial N° 39.140 del 17-03-2009.

⁶ Providencia Administrativa N° PRE-CJU-1648-16 del INAC publicada en Gaceta Oficial N° 6.279 Extraordinario del 24-12-2016.