

Contratos de Utilización de Aeronaves

Dr. Cayetano Aguayo Sierra

Secretario General del Instituto Iberoamericano de Derecho Aeronáutico,
Y del Espacio y de la Aviación Comercial

Índice

1. INTRODUCCIÓN.
2. DIVERSAS MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO DE AVIONES
 - 2.1. ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS " DRY LEASE "
 - 2.2. ARRENDAMIENTOS CON TRIPULACIONES" WET LEASE "/ A:C.M.I
 - 2.3. CONTRATOS DE FLETAMENTO/ CHARTER
3. ARRENDAMIENTO FINANCIERO
4. CONTRATOS DE COMPRA DE AVIONES
5. NEGOCIACIÓN CONTRATOS AVIONES
 - 5.1. PLANIFICACIÓN DE FLOTAS-CONTRATACIÓN AVIONES
 - INTERDEPENDENCIA DE AMBAS FUNCIONES
 - PLANIFICACIÓN DE FLOTAS
 - CONTRATACIÓN DE AVIONES
 - SISTEMA INTEGRADO: ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
 - LA NEGOCIACIÓN

PLANIFICACIÓN FLOTAS-NEGOCIACIÓN CONTRATOS AVIONES

1. INTERDEPENDENCIA FUNCIONAL

- ACTIVIDAD SECUENCIAL
- REALIMENTACIÓN " FEED BACK "
- CORRECCIÓN/ MEJORA

2. PLANIFICACIÓN DE FLOTAS

- INTERDEPENDENCIA CON PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y CORPORATIVA
- FUNCIONES
 - 1) ESTUDIO Y ANÁLISIS DE LOS MODELOS Y TIPOS DISPONIBLES EN EL MERCADO (NUEVOS-USADOS) SEGÚN LAS INFORMACIONES OBTENIDAS A DEL FABRICANTE O OFERTANTE
 - 2) EVALUACIÓN DE LOS MODELOS Y TIPOS DISPONIBLES EN EL MERCADO EN SU OPERACIÓN CON NUESTRA COMPAÑÍA (INGRESOS, GASTOS Y RESULTADOS)
 - 3) INFORME DE EVALUACIÓN y RECOMENDACIÓN A LA ALTA DIRECCIÓN
- ENCUADRAMIENTO ORGANIZATIVO: DEPENDENCIA (DIRECTA O INDIRECTA) DE LA ALTA DIRECCIÓN

3. CONTRATACIÓN DE FLOTAS

- ÁREA DE ACTUACIÓN: SEGÚN DEFINIDO EN PLANIFICACIÓN
- FUNCIONES
 - 1) SOLICITUD DE OFERTAS
 - 2) RECEPCIÓN y ANÁLISIS DE LAS OFERTAS RECIBIDAS (M.O.U, L.O.I., TERM SHEET)
 - 3) EVALUACIÓN OFERTAS E INFORME ALTA DIRECCIÓN
 - 4) TRAS APROBACIÓN, NEGOCIACIÓN Y FIRMA M.O.U.
 - 5) RECEPCIÓN PROPUESTA Y NEGOCIACIÓN CONTRATO

6) INFORME RESULTADO NEGOCIACIONES ALTA DIRECCIÓN

7) FIRMA DEL CONTRATO

8) ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO

- ENCUADRAMIENTO ORGANIZATIVO: VARIEDAD DE SOLUCIONES: ÁREA TÉCNICA, ECONÓMICO-FINANCIERA, JURÍDICA

4. SISTEMA INTEGRADO PLANIFICACIÓN/NEGOCIACIÓN COMITÉ DE FLOTAS

- COMPOSICIÓN: INTEGRADO EN TODAS SUS FASES POR LAS MISMOS DEPARTAMENTOS FUNCIONALES (ECONÓMICO, FINANCIERO, OPERACIONES DE VUELO, MANTENIMIENTO, COMERCIAL JURÍDICO...) Y PREFERENTEMENTE POR LAS MISMAS PERSONAS

- FASES DE ACTUACIÓN:

1) 1) FASE DE PLANIFICACIÓN
SE INTEGRA POR TODOS LOS MIEMBROS DEL COMITÉ, PRESIDIDA POR EL RESPONSABLE DE PLANIFICACIÓN y DESEMPEÑA LAS FUNCIONES SEÑALADAS EN EL APARTADO 2

2) FASE DE ESPECIFICACIÓN: INTEGRADA POR TODOS LOS VOCALES DEL COMITÉ Y PRESIDIDA POR REPRESENTANTE DE ÁREAS TÉCNICAS (OPERACIONES DE VUELO O MANTENIMIENTO) SU FUNCIÓN ES ESTUDIAR Y DEFINIR LA ESPECIFICACIÓN DE AVIÓN REQUERIDA POR LA EMPRESA.

3) FASE DE NEGOCIACIÓN: INTEGRADA POR TODOS LOS VOCALES Y PRESIDIDA POR EL RESPONSABLE DE LA UNIDAD DE CONTRATACIÓN DE FLOTAS. SU FUNCIÓN ES LA DE NEGOCIACIÓN DE TODOS LOS ACUERDOS RELACIONADOS CON LA CONTRATACIÓN DE FLOTAS.

5. LA NEGOCIACIÓN

5.1. COMO CIENCIA: CONOCIMIENTOS, INFORMACIÓN, ANÁLISIS

5.2. COMO ARTE: ACTITUDES, APTITUDES, COMUNICACIÓN,

5.3. VISIÓN EMPRESARIAL GLOBAL

5.4. SITUACIÓN DEL MERCADO

- MERCADO DE OFERTA

- MERCADO DE DEMANDA

5.5. CON QUIEN NEGOCIO

- PROVEEDORES: SUS PRODUCTOS, POLÍTICAS, CRITERIOS COMERCIALES
- SITUACIÓN ACTUAL GENERAL Y EN EL MERCADO DE LOS PROVEEDORES Y DETALLE DE SUS RECIENTES CAMPAÑAS
- CONOCIMIENTO DE LOS ASPECTOS PROFESIONALES/PERSONALES DE LOS NEGOCIADORES DEL PROVEEDOR Y SU CAPACIDAD DE DECISIÓN

5.6. QUIEN SOY YO

- QUE POSICIÓN (PODER) TENGO EN EL MERCADO Y FRENTE AL PROVEEDOR COMO CLIENTE
- CUAL ES MI ENTORNO EMPRESARIAL POLÍTICO, GEOGRÁFICO, ECONÓMICO
- QUE IMPORTANCIA TENGO PARA LOS PROVEEDORES

6. REGLAS BÁSICAS

- EN FUNCIÓN DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO, RELACIONES DE PODER Y NECESIDADES PREDEFINIR UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN: OBJETIVOS PRINCIPALES Y SECUNDARIOS FINALES;
- DEFINIR UNA TÁCTICA DE LA NEGOCIACIÓN: RITMO PAUSAS ACCELERACIONES FRENAZOS, RUPTURAS.

INTRODUCCIÓN: CONTRATOS

ADQUISICIÓN Y UTILIZACIÓN DE AERONAVES

1. CAMBIOS EN LOS ÚLTIMOS 40 AÑOS EN LAS MODALIDADES DE ADQUISICIÓN DE AVIONES

- HASTA LOS 60'S PRÁCTICAMENTE SÓLO EXISTÍA LA COMPRA DIRECTA A FABRICANTES CON RECURSOS PROPIOS O FINANCIACIÓN PURA (BANCARIA/CRÉDITOS A LA EXPORTACIÓN)
- DESDE LOS 60'S HASTA AHORA SE HAN DESARROLLADO MÚLTIPLES MODALIDADES NUEVAS (ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS "DRY O WET", A.C.M.I., FLETAMENTOS, ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS, ETC.).

2. RAZONES DEL CAMBIO

- DESAPARICIÓN DEL CONCEPTO DE "FLAT CARRIER", PROPIEDAD DE LOS ESTADOS, CON LIMITACIONES DE AUTOFINANCIACIÓN
- LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO, CON LA APARICIÓN DE COMPAÑÍAS INICIALMENTE "CHARTER" CON ESCASOS RECURSOS FINANCIEROS PROPIOS

3. CONSECUENCIAS DEL CAMBIO

- SOFISTICACIÓN DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS
- APARICIÓN DE EMPRESAS INTERMEDIARIAS (COMPAÑÍAS DE LEASING)
- FLEXIBILIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE BALANCE DE LAS COMPAÑÍAS AÉREAS (IN/OUT BALANCE SHEET)
- AUMENTO SUSTANCIAL DE OPERADORES, AUMENTANDO LA COMPETENCIA COMERCIAL

- FLEXIBILIDAD PARA LAS COMPAÑÍAS AÉREAS DE LOS PERÍODOS DE CONTRATACIÓN DE AVIONES, PARA ADAPTARLOS A LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO

4. CONCLUSIÓN

- LOS AVIONES HAN DEJADO DE SER PROPIEDAD DE LAS COMPAÑÍAS AÉREAS (INCORPORADOS EN SU ACTIVO) PARA PASAR A SER MEDIOS O INSTRUMENTOS DE EXPLOTACIÓN PARA SUS NECESIDADES COMERCIALES.

ASPECTOS IDENTIFICATIVOS Y DIFERENCIADORES ESENCIALES DE LAS DIVERSAS MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO DE AERONAVES

ARRENDAMIENTOS "DRY", "WET" y FLETAMENTO DE AERONAVES

1. Objeto esencial del contrato
2. Títulos de propiedad sobre la aeronave
3. Programa de vuelos
4. Tripulaciones
5. Mantenimiento de la aeronave
6. Costes operación en vuelo y tierra
7. Certificado de aceptación y entrega. Condiciones entrega y devolución
8. Seguros

ASPECTOS IDENTIFICATIVOS Y DIFERENCIADORES ESENCIALES DE LAS DIVERSAS MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO DE AERONAVES

ASPECTOS IDENTIFICATIVOS Y DIFERENCIADORES ESENCIALES DE LAS DIVERSAS MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO DE AERONAVES

CONCEPTO	ARRENDAMIENTO "DRY"	ARRENDAMIENTO "WET"	FLETAMENTO AERONAVE
3. Programa de vuelos	El arrendatario es libre de operar el programa de vuelos que decida, sin más limitación que las operativas o legales, ya que las tripulaciones son designadas por el mismo.	Sustancialmente igual al "dry" con las particularidades que representan el hecho de que las tripulaciones designadas son del propietario o arrendador, lo que obliga a establecer acuerdos puntuales sobre el tema.	Dado que en esta modalidad, lo esencial es la realización del programa de vuelos del arrendatario/fletador, el programa debe ser acordado por las partes, a fin de acomodar programa con medios de operación.
4. Tripulaciones	Designadas por el arrendatario.	Facilitadas por el arrendador.	Facilitadas por el arrendador/fletante
5. Mantenimiento de la aeronave	De responsabilidad del arrendatario.	De responsabilidad del arrendatario si es "wet" puro, a menos que se transforme en ACMI.	De responsabilidad del arrendador/fletante.
6. Costes operación en vuelo y tierra	Prácticamente la mayoría, sino la totalidad, a cargo del arrendatario.	Si es "wet" puro, el arrendador facilita el avión y las tripulaciones y el arrendatario cubre el resto de los gastos de operación. Si es ACMI el arrendador cubre, además, el mantenimiento.	Prácticamente la mayoría, sino la totalidad, a cargo del arrendador/fletante.

ASPECTOS IDENTIFICATIVOS Y DIFERENCIADORES ESENCIALES DE LAS DIVERSAS MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO DE AERONAVES

CONCEPTO	ARRENDAMIENTO "DRY"	ARRENDAMIENTO "WET"	FLETAMIENTO AERONAVE
7. Certificado de aceptación y entrega y condiciones de entrega y devolución	Es esencial la firma del certificado de entrega y devolución de las aeronaves y las condiciones a cumplir en ellos.	Sustancialmente igual al "dry" si es "wet" puro. En el A.C.M.I. no existen propiamente ni tales certificados ni condiciones de entrega y devolución.	No existen certificados de entrega ni devolución, ni se precisan las condiciones de las mismas.
8. Seguros	El arrendatario corre con todos los seguros, incluyendo el avión y debe nombrar asegurado adicional al arrendador.	Sustancialmente igual al "dry" con las particularidades de que la tripulación es designada por el arrendador, lo que afecta a responsabilidades frente a terceros.	El arrendador/fletante corre con todos los seguros, menos los de pasajeros y mercancía transportados.

RESUMEN

1.- NATURALEZA.-

DRY/ACMI/WET: Contrato de arrendamiento de aeronaves entre un arrendador (propietario o no del avión, pero al menos con título de arrendamiento) y un arrendatario, (necesariamente Compañía Aérea) por el que las partes se facilitan más o menos prestaciones y con el reparto de títulos jurídicos que se indica más adelante, según los casos.

FLETAMENTO: Contrato por el que el propietario/arrendador cede a un tercero (Agencia de viajes, etc, pero no Compañía Aérea la capacidad de transporte de una aeronave.

2.- PRESTACIONES BASICAS DE LAS PARTES.-

DRY: Arrendador, la aeronave. Arrendatario: Tripulaciones, manenimiento, seguro y, en general, todos los gastos

operativos, en sentido amplio.

WET: Arrendador: aeronave, tripulaciones y seguros en los términos que se dirán más adelante. Arrendatario, el

resto de servicios.

FLETAMENTO: Fletante: prácticamente la totalidad de los servicios. Fletador. Prácticamente ninguno (salvo alguno referente a los pasajeros o carga transportados); su obligación principal es pagar el precio.

3.- CODIGOS DE VUELO.

En general se puede indicar que en los DRY/WET/ACMI se usa el código del arrendatario por ser Compañía Aérea.

En los Fletamentos, el del fletante, ya que el fletador no es Compañía Aérea.

4.- VIGENCIA.-

DRY: Medio/largo plazo (tres años de media).

WET/ACMI: Meses, no más de un año.

FLETAMENTO: Ocasional. Puede ser para un vuelo o un programa de vuelos.

5.- TITULOS SOBRE LA AERONAVE.-

DRY. Arrendador: título de propiedad/arrendatario. Arrendatario: solo posesión.

WET/ACMI: Arrendador: propiedad/arrendatario y además la posesión, ya que designa las tripulaciones. Arren-

datario derecho de uso de la aeronaves.

FLETAMENTO: Arrendador: Propiedad/arrendatario/posesión. Arrendatario: solo derecho a usar la capacidad de transporte de la aeronave.

6.- ENTREGA/REENTREGA.

DRY: Se produce la entrega de la posesión de la aeronave al arrendatario, quien debe devolverla al arrendador

en la fecha y condiciones convenidas. Tema esencial, planteándose problemas de falta de reciprocidad

WET/ACMI: No hay, en sentido jurídico, una entrega ni reentrega. No obstante, desde el punto de vista técnico

se detallan las condiciones. Son de mayor relevancia las de entrega, pues el estado de la aeronave en ese mo-

mento es esencial para el cumplimiento del programa de vuelos. Las condiciones de reentrega son menos pro-

flemáticas.

FLETAMENTO: Sin trascendencia. Basta que el fletante garantice que la aeronave puede cumplir los vuelos

Contratados.

7.- REGISTRO DE MATRICULA.-

DRY: Se produce la baja del anterior Registro y el alta en el del país del arrendatario.

WET/ACMI: La aeronave no cambia de Registro.

FLETAMENTO: Sin trascendencia.

8.- SEGUROS.-

DRY. Todos a cargo del arrendatario.

WET/ACMI: Arrendador: Aeronave, terceros y riesgos de guerra.
Arrendatario: Pasajeros, carga y correo.

FLETAMENTO: Todo el Fletante

9.- PRECIO.-

DRY: En general, rentas mensuales.

WET/ACMI: En general, precio por Hora Bloque, con mínimo garantizado.

FLETAMENTO: En general, por vuelo.

CONTRATO ARRENDAMIENTO DRY

RESUMEN

Se relacionan en este documento el índice de los aspectos esenciales que se incorporan a un contrato de arrendamiento de aviones puro

("dry lease"), en el que esencialmente se arrienda el avión.

1.- DEFINICIONES.-

2.- CONDICIONES ESENCIALES PARA EL CONTRATO Y ACEPTACIÓN DEL AVION.

- 2.1. Condiciones suspensivas;
- 2.2. Plazo de entrega;
- 2.3. Lugar de aceptación técnica o entrega del avión; Condiciones particulares de entrega
- 2.4. Condiciones de entrega del avión,
- 2.5. Eventualmente, medidas transitorias relativas a la entrega.

3.- VIGENCIA DEL ARRENDAMIENTO Y RENTA.-

- 3.1 Vigencia del arrendamiento;
- 3.2 Renta Básica;
- 3.3 Renta adicional;
- 3.4 Pago de renta, depósitos de seguridad y otros;

4.- DECLARACIONES Y GARANTIAS.-

- 4.1 Del arrendador;
- 4.2 Del arrendatario.

5.- POSESION Y USO DEL AVION.-

- 5.1 Posesión;
- 5.2 Uso: Explotación legal;
- 5.3 Mantenimiento;
- 5.4 Pagos de mantenimiento;
- 5.5 Inscripción del avión e insignia;

6.- ALTERACIONES, MODIFICACIONES Y ADICIONES AL AVION: USO COMPARTIDO.

- 6.1 Sustitución de piezas;
- 6.2 Piezas compartidas;
- 6.3 Alteraciones, modificaciones e incorporaciones;
- 6.4 Reparto de gastos de directivas de aeronavegabilidad o boletines de servicio obligatorios;
- 6.5 Cooperación en sustitución de aviones y motores.

7.- INFORMACIÓN DEL ARRENDATARIO.-

- 7.1 Información General;

7.2 Información financiera.

8.- INDEMNIZACIÓN DEL ARRENDATARIO.-

8.1 Indemnización general;

8.2 Indemnización por Impuestos;

8.3 Persistencia de las indemnizaciones.

9.- DAÑOS, DESTRUCCIÓN, REQUISA Y EXPROPIACIÓN DE LA AERONAVE.-

9.1. Pérdida de la aeronave,

9.2. Seguro de daños;

9.3. Requisitos de la póliza de seguros;

9.4. Operaciones no aseguradas;

9.5. Aplicación del seguro en caso de pérdida de la aeronave;

9.6. Aplicación del seguro en caso distinto de la pérdida de la aeronave;

9.7. Aplicación del seguro en caso de incumplimiento del arrendatario;

9.8. Certificados de seguros;

9.9. Disposiciones generales en materia de seguros;

9.10. Seguro de motores y partes de avión.

10.- HIPOTECAS Y GRAVAMENES.-

11.- INSCRIPCIÓN DEL CONTRATO Y AERONAVE Y GARANTÍAS ADICIONALES.-

12.- REQUISITOS PARA LA DEVOLUCION DE LA AERONAVE

12.1 Inspección en tierra y vuelo;

12.2 Requisitos generales y específicos de devolución: horas, ciclos,

12.3 Registros;

12.4 Aceptación técnica

12.5 Ayudas para la enajenación o alquiler de la aeronave.

13.- CASOS DE INCUMPLIMIENTO.-

13.1 Del arrendador;

13.2 Del arrendatario.

14.- RECURSOS DE LAS PARTES AL INCUMPLIMIENTO.-

15.- RETRASOS JUSTIFICABLES.-

15.1 Normativa general;

15.2 Duración del retraso;

15.3 Consecuencias de la resolución del contrato;

15.4 Consecuencias de la resolución del contrato.

16.- DISPOSICIONES VARIAS.-

16.1 Ley aplicable y tribunales competentes;

16.2 Notificaciones,

16.3 Fusión de sociedades;

16.4 Disfrute pacífico;

16.5 Cesión del contrato, subarriendo.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DRY

CONTENIDO DE MATERIAS

1.- DEFINICIONES.-

Se relacionan términos contractuales de importante y frecuente uso, con los significados que tendrán en el Contrato.

2.- CONDICIONES ESENCIALES PARA EL CONTRATO Y ACEPTACIÓN DEL AVION.-

2.1 Condiciones suspensivas.-

Obligaciones a cumplir por el arrendatario:

A) Antes de la entrega del avión:

- Entrega Certificado del Consejo ratificando el Contrato;
- Entrega Certificado y poderes personas autorizadas a firmar;
- Certificado ratificando garantías prestadas (Carta Crédito);
- Certificado Aeronavegabilidad para Exportación.

B) A la entrega del avión:

- Firma Suplemento del Arrendamiento, confirmando su validez;
- Pago primera renta;
- Certificado seguro;
- Opinión legal;
- Certificado de Aeronavegabilidad provisional para vuelo ferry;
- Certificado de Matrícula provisional;
- Poder irrevocable de desregistro;
- Carta Eurocontrol autorizando entrega información pago tasas;
- Certificado confirmando las declaraciones y garantías;
- No ocurrencia de supuestos de incumplimiento;
- Evidencia de las autorizaciones gubernativas obtenidas;
- Entrega Manuales de Mantenimiento y Operaciones.

Obligaciones a cumplir por el arrendador:

- Certificado Consejo aprobando Contrato;
- Certificado de Matricula y Aeronavegabilidad anteriores;
- Baja Anterior Registro de Matrícula;
- Carta garantizando al arrendatario el uso pacífico del avión, si no hay incumplimiento.

2.2 Plazo de Entrega.-

- Periodo convenido para entrega;
- Posibles retrasos;
- Consecuencias.

2.3 Lugar aceptación técnica.-

- Lugar de puesta a disposición del avión para inspección;

- Vuelo de prueba y aceptación;
- Inspección en tierra;
- Corrección averías;
- Firma Certificado de Aceptación.

2.4 Condiciones entrega:-

- Pintura y limpieza exterior e interior. Posibles cambios;
- Estado técnico del avión (Horas, Ciclos);
- Chequeos a realizar inmediatamente antes de entrega;
- Remanentes de horas o tiempo para revisiones programadas;
- Estado cumplimiento directivas de aeronavegabilidad;
- Certificados con que se entrega el avión.

2.5 Eventuales medidas transitorias relativas a la entrega.

Son aquellas que se aplazan para después de la entrega.

3.- VIGENCIA DEL ARRENDAMIENTO Y RENTA.-

3.1 Vigencia.-

De fecha a fecha, por meses o años, a contar desde la entrega.

3.2 Renta Básica.-

Generalmente una cantidad mensual a pagar.

3.3 Renta adicional.-

Se incluye otros pagos (reservas de mantenimiento)

3.4 Pagos.-

- Las rentas generalmente por meses adelantados;
- Los depósitos una sola vez a la firma del contrato o entrega;
- Lugar de pago (cuenta bancaria);

4.- DECLARACIONES Y GARANTIAS.-

4.1 Del Arrendador.-

- Entrega del avión como cuerpo cierto, en las condiciones de como está y donde está, salvo las condiciones de entrega expresamente convenidas;
- No derecho a reclamación posterior, incluyendo, si los hubiera, servicios ocultos;
- Otras declaraciones relativas a la Empresa y titularidad sobre el avión.

4.2 Del arrendatario.-

- Declaraciones y garantías corporativas;
- Aprobaciones gubernativas;
- Obligatoriedad de inscripción final del avión;
- Sobre control de cambios, impuestos y legislación;
- De no inmunidad;
- Sobre el estado económico del arrendatario;

- Sobre la no existencia de deudas o juicios que impidan cumplir con las obligaciones con el Arrendador.

5.- POSESIÓN Y USO.-

5.1 Posesión.-

- El arrendatario tiene la posesión del avión;
- No renunciar a la posesión, ni perder el control del avión, sin la expresa autorización del arrendador;
- Subarrendar en “ dry “ o “ wet “, solo si está previamente acordado y con consentimiento expreso;

5.2 Explotación legal. Uso.

- No permitir que se usen con vulneración de normas certificaciones;
- Si se requieren modificaciones mandatorias, deberá pagarlas el Arrendatario, informando al arrendador;
- Se regulan los casos de uso prohibido del avión (transporte de mercancías peligrosas, etc.).

5.3 Mantenimiento.

- Obligación general del arrendatario, según el Programa y Taller aprobado, pagando directamente al mantenedor.

5.4 Pagos de mantenimiento al arrendador.

- Las llamadas reservas para revisiones generales programadas,
- Se les da la consideración de rentas adicionales;
- Se fijan pagos para la célula, y A.P.U. por Horas de vuelo/bloque; los motores por horas y ciclos y el tren de aterrizaje por ciclos, generalmente;
- Los pagos acordados se vinculan a un número de horas anuales y ciclos, ajustándose si cambian;
- Regulación pormenorizada de los procedimientos de utilización de las reservas.

5.4 Inscripción del avión e insignia.

- La inscripción en el Registro de Matrícula a costa del arrendatario;
- Deben figurar todos los que tengan algún título o derecho sobre el avión, en la medida que lo permita la ley;

- Inscripción o no en el Registro Mercantil;
- Instalación de placas con el nombre del propietario/arrendador en la célula y motores.

6.- ALTERACIONES, MODIFICACIONES Y ADICIONES AL AVION: USO COMPARTIDO.

6.1 Sustitución de piezas:

Obligación de sustitución inmediata en caso de destrucción, pérdida de partes de avión por otras de vida útil y valor similar, que pasa a ser propiedad del arrendador.

6.2. Piezas compartidas.

- Regula normas y procedimientos de los llamados “ pool “ de Piezas y motores;

6.3. Alteraciones, modificaciones e incorporaciones.

El arrendatario debe realizar todas las anteriores actividades, cumpliendo los requisitos reglamentarios, a su costa e informando al Arrendador, que pasa a ser propietario de ellas.

6.4. Reparto coste Directivas de Aeronavegabilidad.

- Obligación de cumplimiento por el Arrendatario;

- Posible reparto de coste (en el momento de efectuarla o al final del contrato) en función de la vida útil de la directiva:

6.5. Cooperación en sustitución de motores.

- Regula normas y procedimientos para los casos de baja de un motor por mantenimiento e instalación de otro de sustitución;
- El motor instalado pasa a ser propiedad del arrendador;
- El motor original debe estar asegurado mientras se repara y Volver a se instalado, recuperando el arrendador el título.

7.- INFORMACIÓN DEL RRENDATARIO.

7.1 Información General sobre mantenimiento.

- Obligación de informar de la ubicación de la ubicación y estado de las partes esenciales del avión;
- Derecho del arrendatario de inspección.

7.2 Información financiera del arrendatario.

Obligación de facilitar información sobre

- Cuentas anuales;
- Estados contables y financieros periódicos:

8.- INDEMNIZACION DEL ARRENDATARIO.

8.1 Indemnización general.

A favor del arrendador y otros con interés sobre el avión por los gastos derivados de reclamaciones de terceros derivados de la explotación del avión.

8.2 Indemnización por impuestos.

8.3 Persistencia de las indemnizaciones.

Todas las indemnizaciones sobreviven al contrato.

9.- DAÑOS, DESTRUCCION, REQUISA Y EXPROPIACION DEL AVION.

9.1 Pérdida de la aeronave.

- El asegurado responde en tales casos (por lo que debe tener cubierto el correspondiente seguro);
- Pago del valor asegurado y de las rentas hasta que se haga efectivo este pago;
- Obligación de información inmediata de los hechos;
- En caso de pérdida de motor, se entrega en propiedad otro de valor y vida útil similar;

9.2 Seguro de daños.

- El arrendatario cubre seguro de terceros, pasajeros, mercancía y Correo, incluidos riesgos de guerra otros asociados;
- Establecimiento de un límite combinado de responsabilidad;
- El arrendatario cubre seguro del avión y motores, por los valores convenidos.

9.3 Requisitos de la póliza de seguros.

- Emitida por Compañía aceptable para el arrendador;

- Designación del arrendador y otros con interés en el avión como asegurados adicionales/coasegurados;

- Declaración de no invalidación del seguro, pago de las primas, renovación a su vencimiento;

- Franquicias.

9.4 Operaciones no aseguradas.

Indicación de las normales o especiales aplicables al caso (rutas a operar, objetos transportados, etc).

9.5 Aplicación/ pago del seguro en caso de pérdida del avión.

Establece las normas y procedimientos a aplicar por Compañía De Seguros, arrendador y arrendatario

9.6 Aplicación/pago en caso distinto de la pérdida.

Similar al anterior, para caso de daños que no suponga pérdida del avión.

9.7 Aplicación del seguro en caso de incumplimiento.

El arrendatario no recibiría ninguna cantidad del seguro en este caso, si es que tuviera derecho a ello, que los conservará el arrendador.

9.8 Informes y certificados de seguro.

- Entrega certificados de seguro y reaseguro 8 en su caso 9;
- Autorización para que el arrendatario pueda recibir información Directa de la Compañía de Seguros sobre la póliza;
- Aviso de fechas de renovación.

9.9 Disposiciones Generales.

- No modificación póliza sin autorización expresa del arrendador,
- Posibles requerimientos del arrendador de modificación de la póliza por cambio de asegurados adicionales o por nuevas circunstancias en el mercado de seguros.
- Mantenimiento de la póliza tras la terminación del contrato en lo que afecta a la garantías de indemnizaciones.

9.10 Seguro de motores.

Cobertura de seguro para motores mientras estén desmontados.

10.- HIPOTECAS Y GRAVAMENES.

Absoluta prohibición de que el arrendatario constituya cualquier tipo de gravamen que no sea el establecido en el Contrato a favor del arrendador y otros con título sobre el avión o los que se impongan por ley.

11.- INSCRIPCION DEL CONTRATO.

- Obligación de inscribir el contrato en los registros reglamentarios (si así lo requieren las normas del país);
- Inscripción en el registro de Matrícula de aeronaves de todos los que tengan título sobre el avión, en la medida que lo permita la ley;
- Posible inscripción en el Registro Mercantil.

12.- REQUISITOS PARA LA DEVOLUCION EL AVION.

12.1 Inspección en tierra y vuelo.

12.2 Vuelo de prueba;

12.3 Inspección en tierra.

12.4 Inspección de la documentación:

12.5 Condiciones técnicas de devolución;

-

- 12.6. Corrección de discrepancias;

12.7 Cambio de Registro de Matrícula;

12.8 Firma certificado aceptación y reentrega.

12.9 Cooperación para venta / arrendamiento futuro.

13. CASOS DE INCUMPLIMIENTO DEL ARRENDATARIO.

- Impago renta;
- No mantenimiento seguro,
- Pérdida protección Registro Matrícula;
- Declaraciones o garantías facilitadas son falsas o no continúan;
- Situaciones de insolvencia, quiebra, suspensión pagos;
- Falta de pago de deudas vencidas por importe a convenir;
- Fallo judicial incumplido;
- Suspensión total o parcial (significativa) por un determinado tiempo de las operaciones del arrendatario;
- Perdida de las Licencias certificaciones del arrendatario,
- Cambio sustancial composición accionariado del arrendatario,
- No remediar incumplimientos menores si no se subsanan en un determinado plazo, tras el correspondiente preaviso.

14.-RECURSOS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR EL

ARRENDATARIO.-

- Devolución inmediata: en las condiciones de entrega requeridas, cobro de todas las rentas acumuladas y no pagadas a un tipo de interés establecido y pérdida del depósito de garantía.

- Una vez reentregado el avión al arrendador, éste podrá proceder a la venta o arrendamiento del avión a tercero, obligando al arrendatario al pago, como daño liquidativo, rentas hasta la fecha del nuevo arrendamiento o, en el caso de venta, pago de la diferencia entre el valor de pérdida asegurado, (en la fecha inmediatamente anterior a la venta) y los ingresos netos líquidos de dicha venta;

- Proceder a exigir el cumplimiento forzoso del arrendatario mediante acción judicial y la indemnización por los perjuicios ocasionados.

15.- RETRASOS JUSTIFICABLES PARA EL ARRENDADOR.

- El incumplimiento de sus obligaciones se considera justificable los llamados casos de fuerza mayor (actos de Dios), entre los que está el retraso en la entrega del vió;

- El arrendador debe dar cuenta inmediatamente de ellos;

- Se establece un plazo para la subsanación del retraso;

- Si se supera el plazo marcado, se establece derecho del arrendatario a rescindir el Contrato, con devolución de las cantidades entregadas, en su caso.

16.- DISPOSICIONES VARIAS.-

16.1 Ley y tribunales aplicables.

- Lo normal es la elección de la ley y tribunales considerados apropiados para el arrendador (su país o país de conveniencia- Reino Unido es uno de ellos);

- Puede intentarse la aplicación de cláusulas de arbitraje.

16.2 Notificaciones.-

- A veces se distingue entre comunicaciones contractuales y operativas;

- Las facilitadas a la firma del Contrato pueden cambiarse después tras notificación fehaciente.

16.3 Fusión de sociedades.-

El arrendatario no podrá realizar ninguna reestructuración societaria a menos que 1) la nueva entidad pueda cumplir las obligaciones contraídas por el contrato de arrendamiento; 2) tener, a juicio del arrendador, al menos, el mismo nivel crediticio, 3) se entregue al arrendador un acuerdo por el que la nueva entidad se comprometa a cumplir las obligaciones asumidas por el arrendatario, 4) entrega de una opinión legal aceptable para el arrendador.

16.4. Disfrute pacífico.-

—

Si el arrendatario cumple sus obligaciones y no está en situación de incumplimiento, tendrá el disfrute pacífico del avión, sin obstáculos del arrendatario y otras entidades con intereses sobre el avión.

16.4 Cesión del contrato.

- El arrendatario no podrá ceder el Contrato, todas o parte de
Sus obligaciones, sin el previo consentimiento del arrendador;
- El arrendador podrá ceder el Contrato a terceros en su totalidad
o en parte, comunicándolo al arrendatario.

CONTRATO ARRENDAMIENTO WET-ACMI

INDICE- RESUMEN

1.- CONCEPTO.-

2.- PARTES INTERVINIENTES.-

3.- CONDICIONES PRECEDENTES.-

4.- AERONAVE.-

5.- ENTREGA Y REENTREGA DE LA AERONAVE.-

6.- CONDICIONES DE ENTREGA Y REENTREGA.-

7.- REGISTRO DE LA AERONAVE.-

8.- VIGENCIA DEL CONTRATO.-

9.- CONDICIONES ECONOMICAS.-

10.- IMPUESTOS.-

11.- OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR.-

12.- OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO.-

13.- CONDICIONES GENERALES RELATIVAS A LA
OPERACIÓN.-

14.- SEGUROS.-

15.- CASOS DE INCUMPLIMIENTO.-

16.- LEY Y TRIBUNALES COMPETENTES.-

17.- CONFIDENCIALIDAD.-

18.- NOTIFICACIONES.-

CONTRATO ARRENDAMIENTO WET

PRINCIPALES TEMAS

NOTA: VALIDO BÁSICAMENTE PARA "WEB" Y "ACMI"

1.- OBJETO DEL CONTRATO;

Arrendamiento de un número determinado de aeronaves, en el que el arrendador facilita la aeronave, con tripulaciones; en el caso de ACMI se aporta además el mantenimiento y seguro de la aeronave. En arrendatario asume el pago del precio y la mayoría de las obligaciones, como se detalla a continuación.

2.- PARTES INTERVINIENTES;

- Datos identificativos (nombre, dirección, representantes, etc)

- Información sobre el propietario y, en su caso, del arrendador principal (head lease)

3.- CONDICIONES PRECEDENTES;

Se establecen condiciones precedentes a cumplir por arrendador y arrendatario en

varios momentos (firma de la Carta de Intenciones, del Contrato y de la Entrega

de la aeronave y, entre ellas, las siguientes:

- a) No destrucción de la aeronave;

- b) No se haya producido caso de incumplimiento;
- c) Aprobación Corporativa del contrato;
- d) Aprobaciones gubernativas requeridas;
- e) Entrega del certificado de seguros;
- f) Firma del certificado de aceptación y entrega;
- g) Realización de los pagos previos convenidos;
- h) A veces (dependiendo de los títulos sobre la aeronave) se requiere la aprobación previa del Contrato, por el propietario, financiador o arrendador principal

4.- AERONAVE (IDENTIFICACIÓN);

Suele incluirse un anexo con la Especificación General, que incluye datos sobre la célula, motores, APU, Landing Gear, componentes, etc. y, entre ellos: Números de serie, fecha de fabricación. Matrícula, tipo de motor, pesos, configuración de cabina, sistemas de control de vuelo, de comunicaciones, de navegación, etc.

Es importante conocer el histórico del avión a través del Log Book.

5.- ENTREGA Y REENTREGA DE LA AERONAVE;

Realmente al designar el arrendador a las tripulaciones, la posesión de la aeronave continúa en manos del arrendador, por lo que técnicamente no hay entrega ni reentrega

a) Fecha y lugar;

b) Inspecciones en tierra y vuelo a realizar (tipo, tiempo, procedimientos);

c) Vuelos " ferry ": de y hasta dónde, coste; Generalmente el lugar de entrega y reentrega es el mismo. A veces el arrendador solicita otro diferente de reentrega, (para iniciar otro alquiler con otra Empresa, en cuyo caso se debe ajustar el precio). En cuanto al precio, puede fijarse un coste cerrado o pagar las Horas Bloque al precio convenido en el alquiler, considerando tales H.B. como incluidas o no en la garantía de H.B. a pagar;

d) firma certificados de entrega y reentrega;

e) De forma abreviada se puede decir que todos los costes de entrega y reentrega son a cargo del arrendatario.

6.- CONDICIONES DE ENTREGA Y REENTREGA

Es un tema esencial conocer las condiciones técnicas de entrega (inspección a realizar antes de la entrega, pintura, configuración, etc) y mantenimiento a realizar a la aeronave durante el plazo de vigencia del Contrato, por lo que se anexa un Informe de Estado Técnico, en el que figuran horas totales y ciclos acumulados y remanentes.

En cuanto a la reentrega deben convenirse también sus condiciones, procurando que exista una razonable proporcionalidad, cosa que a veces resulta difícil de aceptar por el arrendador

7.- REGISTRO MATRICULA AERONAVE.-

En el “ web “ no se suele producir cambio de registro, a diferencia con lo que ocurre en el “ dry “. No obstante, se comenta cómo se procede:

- País de registro;

- Nombres de los titulares registrales;

- Inscripción Registro Mercantil;

- Poder irrevocable de desregistro.

8.- VIGENCIA DEL CONTRATO.-

- Fecha de inicio y terminación;

- Posible terminación anticipada (preaviso, condiciones);

- Opción de prórroga (preaviso, plazo, condiciones)

9.- CONDICIONES ECONOMICAS.-

a) Depósito de Seguridad y Garantía:

Se constituye en cuenta del arrendador (posibilidad de depositarlo en un tercero) como garantía del cumplimiento de las obligaciones del arrendatario;

Contra el se puede disponer en caso de incumplimiento;

Hay que reponerlo si disminuye;

Hay supuestos en los que se pierde (incumplimientos, terminación anticipada);

No devenga intereses a favor del arrendatario;

Se devuelve al arrendatario, si no ha habido incumplimiento, un plazo de tiempo después de la terminación del Contrato.

b) Precio del Alquiler:

Se puede fijar en renta mensual o por Hora Bloque, que puede estar condicionado o sujeto a algunos parámetros como

- Mínimo de H.B. garantizadas por mes o año;
- Relación H.B./Ciclos.

c) Calendario de Pagos:

Suele haber unos pagos previos, en diversos momentos, como son: firma Carta de Acuerdo, Contrato o entrega de la aeronave;

Los pagos mensuales se hacen por adelantado, por meses o quincenas, semanas.

Se conviene penalización por retraso en el pago e incluso derecho a rescindir el Contrato.

10.- IMPUESTOS.-

Generalmente se establece que todos los impuestos que se devenguen, incluido el llamado "withholding tax", serán de cargo del arrendatario. El arrendador tendrá solo los que se devenguen por su impuesto de sociedades ("net income").

11.- OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR.-

Son a su cargo y, por lo tanto, incluidas en el precio las siguientes, entre otras Menores a convenir por las partes

11.1 Relativas a la aeronave:

- Puesta a disposición de las aeronaves en los términos acordados. Normalmente se indica que en ello van los costes de amortización e intereses, cuando en realidad el componente de este concepto en el precio no está vinculado a ello, sino a su valor de mercado en alquiler;

11.2 Relativas al mantenimiento de la aeronave:

Cuando se habla de mantenimiento nos referimos a toda la aeronave. Depende si es un A.C.M.I., en cuyo caso es responsabilidad del arrendador, en un amplio sentido, el mantenimiento, tal como se señala a continuación. Si es WET, el mantenimiento puede repartirse entre las partes, como acuerden.

- a) Mantenimiento de línea, tanto en la base principal, como en los aeropuertos donde opere la aeronave y se acuerde facilitar este servicio, bien por los mecánicos o personal de vuelo, lo que incluiría tránsitos y prevuelos. Debe precisarse los requerimientos a cumplir, según la autoridad aeronáutica competente. En Europa, son generalmente requerimientos EASA;
- b) Mantenimiento básico y revisiones programados: comprende todos los trabajos de mantenimiento y revisiones a realizar (según el Programa de Mantenimiento) durante toda la vigencia del alquileres.

Es normal que se facilite información detallada de las últimas revisiones hechas, las realizar antes de la entrega y las previstas realizar durante la vigencia del Contrato.

En otro lugar de este documento se mencionan las consecuencias y remedios de falta de aeronave debido a mantenimiento.

- c) Facilitación del personal técnico de mantenimiento, debidamente cualificado, para realizar los trabajos, con el soporte del arrendatario que se especifica en otro lugar de este documento;

- d) Facilitación de los repuestos (incluido el “kit“ de vuelo) y herramientas necesarios para el mantenimiento, con el soporte del arrendatario que se menciona en otro lugar de este documento;

11.3 Facilitación de lubricantes, aceites y demás fluidos de similar naturaleza

11.4 Relativas a las tripulaciones:

- Facilitación de toda la tripulación de cabina necesaria para la realización del Programa de vuelos, dotadas de las certificaciones oportunas;

- En cuanto a las tripulaciones de cabina de pasajeros, caben varias alternativas básicas: a) que las aporte todas el arrendador; b) que las aporte todas el arrendatario y c) que el arrendador aporte el supervisor y el resto lo aporte el arrendatario, en cuyo caso hay que convenir el curso a impartir, las reglas de actuación y los costes.

11.5 Soportes varios:

Dependiendo de una serie de factores, el arrendatario puede necesitar apoyo del arrendador en determinados aspectos (por

ejemplo contenedores, “trolleys”) etc. En cuyo caso deben convenirse las condiciones aplicables.

11.6 Seguros.

En los términos que se señalan más adelante.

11.7 Impuestos.

En los términos que se señalan más adelante.

12.- OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO.-

De forma genérica los contratos suelen establecer que todos los servicios necesarios para la operación no detallados como de responsabilidad del arrendador, son a cargo del arrendatario, estableciendo así un “numerus aperto” realmente peligroso.

Como prestaciones a cargo del arrendatario y, por tanto, no incluidas en el precio pueden mencionarse:

12.1 Servicio de “handling” en tierra para la aeronaves, pasajeros, equipaje, carga y correo, incluyendo: transporte en tierra, mostradores, limpieza interior y exterior de la aeronave, “push back”, hangar para mantenimiento de línea;

12.2 Servicios relacionados con la operación: tasas de sobrevuelo, aterrizaje, control de tráfico aéreo, ruidos seguridad, planificación de vuelos;

12.3. Servicio de mayordomía para pasajeros y tripulaciones;

12.4 Trámites y gastos aduaneros relacionados con pasajeros, equipaje, carga, correo, piezas de repuesto y herramientas;

12.5 En relación con el personal del arrendador:

- Habitación y desayuno en hotel de categoría a convenir con servicio de limpieza;
- Transporte en tierra y vuelo en las condiciones a convenir (clase, sujeto o no a espacio);
- Dieta diaria a pagar.

12.6 En relación con el mantenimiento:

- Facilitación de espacio para el almacenamiento de piezas;
- Facilitar oficina, equipada con servicios de comunicación;
- Vehículo de rampa;

13.- CONDICIONES GENERALES RELATIVAS A LA OPERACIÓN.-

Suelen incluir algunas como las siguientes:

- a) Asignación de la plena responsabilidad de la operación y su control al arrendador;
- b) Atribución al comandante de la autoridad necesaria sobre la operación;

- c) Fijación del lugar en que estará la Base de Operaciones;
- d) Fijación de órganos de coordinación entre las partes para una mejor operación;
- e) Indicación de la Autoridad Aeronáutica competente;
- f) Regulaciones, Manuales, normas y procedimientos a los que se ajustará la operación;
- g) Código de vuelo del arrendatario.

14.- SEGUROS.-

Normalmente es responsabilidad del arrendador:

- a) El seguro de casco del avión;
- b) el seguro de responsabilidad civil frente a terceros;
- c) el seguro de su propio personal.

Normalmente es responsabilidad del arrendatario:

- a) Seguro de pasajeros, carga, correo y demás objetos transportados;
- b) El arrendador exige una cifra mínima a ser asegurada ("combined single limit")

En cuanto al seguro de riesgos de guerra (AVN) puede ser a cargo de una u otra parte, siendo más usual que sea de cuenta del arrendatario

Es normal que las partes se nombren asegurados adicionales en sus respectivas pólizas.

Adicionalmente, hay una cláusula por la que las partes se protegen y se dejan indemnes por reclamaciones que se puedan derivar de terceros, salvo casos de dolo (“gross negligence”, “willful misconduct”).

15.- CASOS DE INCUMPLIMIENTO.

Se contemplan supuestos de fuerza mayor, que no permitan el cumplimiento de las obligaciones: los llamados actos de Dios. El arrendatario suele incluir otros supuestos, como huelgas de su personal y, generalmente, pone reparos para admitir una completa reciprocidad.

Se establecen las condiciones en que las partes actuarán en estos casos.

Se establecen las consecuencias contractuales que se deriven de tales supuestos.

Se regulan otros supuestos de incumplimiento (no de fuerza mayor) y sus consecuencias.

Merecen destacarse las consecuencias en caso de no disponibilidad de la aeronave por problemas de mantenimiento. Es un tema difícil en las negociaciones. La posición general del arrendatario es la de ofrecer sus mejores esfuerzos para conseguir aeronave de sustitución, no incluyendo las HB pérdidas en la garantía horaria.

Desde un punto de vista razonable sería necesario distinguir entre casos imputables al arrendador (dolo, negligencia) o accidentales regulando sus consecuencias según proceda. Si hay dolo, el arrendatario debería tener derecho a cancelar el contrato y ser indemnizado; si hay negligencia, básicamente las mismas consecuencias, más suaves y si es accidental la solución es una sustitución inmediata por aeronave del mismo modelo o similar capacidad de transporte. En tales casos hay que fijar plazos de sustitución y condiciones económicas.

16.- LEY Y TRIBUNALES COMPETENTES.-

Existen dos alternativas básicas:

- a) Fijar un país (generalmente impuesto por el arrendador);
- b) Acordar un arbitraje.

17.- CONFIDENCIALIDAD.

Se establece una obligación recíproca, salvo que se trate de información reclamada por ley o de Entidades vinculadas con el título o financiación del avión.

18.- NOTIFICACIONES.

Se incluyen las personas y contactos de las dos partes y los procedimientos y medios de comunicación, distinguiendo a veces entre las notificaciones contractuales y las operativas.

CONTRATO FLETAMENTO

NOTA INTRODUCTORIA: Teniendo en cuenta el detalle de análisis de los tipos de arrendamientos anteriormente mencionados, con descripción de sus características y prestación a cargo de las partes, aquí se hace un somero análisis de los rasgos característicos de esta figura.

1.- PARTES INTERVINIENTES:

- Fletante: equivalente al arrendador en las otras modalidades;
- Fletador: equivalente al arrendatario.

2.- CONCEPTO BASICO:

El fletador pone a disposición del fletador la capacidad de transporte de un avión (total o parcial) para la realización de vuelo o vuelos aislados o un programa de vuelos.

2.- APLICACIONES MAS FRECUENTES.

- Agentes de viajes, Tours Operadores;
- Compañías aéreas han definido algunas contrataciones de aviones como Fletamento. En nuestra opinión, desde la necesaria claridad técnico jurídica, tales contrataciones no serían propias de una Compañía Aérea, aunque podría serlo para una en proceso de constitución, a la que le falta (por ejemplo) el A.O.C. Si se trata de una Compañía Aérea plena su tipo de arrendamiento es, más propiamente “ wet “ o A.C.M.I.

3.- TITULOS SOBRE EL AVIÓN.

El fletador solo tiene derecho a utilizar la capacidad de transporte de un Avión, mientras que:

- en el “ dry “, el arrendatario tiene la posesión;
- en los “ wet “/ A.C:M.I.: el arrendatario tiene el derecho de uso.

4.- PRESTACIONES DE LAS PARTES.

- El Fletante es responsable de la practica totalidad de las prestaciones necesarias para la operación (avión, tripulaciones, mantenimiento, seguros) portando además el código de vuelo. En realidad es operador y transportista.
- El Fletador es responsable esencialmente de pagar el precio convenido (bien por vuelo o series o programa) y algunas funciones de Coordinación de pasajeros y carga transportada.

CONTRATO ARRENDAMIENTO FINANCIERO AVIONES

<u>CARÁCTERÍSTICAS BÁSICAS</u>	<u>ASPECTOS ECONÓMICOS</u>
<ul style="list-style-type: none">• Financiación a largo plazo• Agotando la mayor parte de vida útil• Riesgo del valor residual del arrendatario• Control y explotación operacional del arrendatario	<ul style="list-style-type: none">• El arrendatario paga rentas periódicas al arrendador, que cubren capital, intereses y valor residual• El arrendatario asume el pago de todos los gastos de explotación
<u>ASPECTOS CONTABLES</u>	<u>ASPECTOS JURÍDICOS</u>
<ul style="list-style-type: none">• Para el arrendatario es una operación dentro del Balance• Consiguiente aumento del endeudamiento a largo plazo	<ul style="list-style-type: none">• La propiedad pertenece al arrendador• Pagadas las cuotas periódicas y la final pasa el título al arrendatario

CONTRATO ARRENDAMIENTO FINANCIERO AVIONES

<u>ASPECTOS FISCALES</u>	<u>MODALIDADES JURÍSDICCIONES</u>
<ul style="list-style-type: none">• Ventajas fiscales arrendador que puede pasar parcialmente al arrendatario• Ventajas fiscales directas para el arrendatario• En conjunto menor coste total	<ul style="list-style-type: none">• Americana• Japonesa• Alemana• Francesa• Sueca• Otros
<u>DIFICULTADES</u>	<u>FÓRMULAS COMBINADAS</u>
<ul style="list-style-type: none">• Cambios en legislación internacional• Disponibilidades de capital• Solvencia arrendatario	<ul style="list-style-type: none">• Arrendamientos financiero apalancados (bancos / inversores privados)• Arrendamiento financiero / operativo• Garantía de valor residual del fabricante o terceros

CONTRATOS COMPRAVENTA AVIONES A FABRICANTES

1	NATURALEZA DEL CONTRATO
2	PARTES INTERVINIENTES
3	OBJETO DEL CONTRATO
4	NUMERO AVIONES, FECHA, LUGAR Y CONDICIONES ENTREGA
5	CERTIFICACIONES DE AERONAVES
6	ESPECIFICACIÓN
7	PRECIOS
8	DESCUENTOS Y PRECIO FINAL
9	PAGOS
10	OTRAS CONCESIONES
11	FINANCIACIÓN
12	OTRAS CONDICIONES